



Las 120 de TYT P. 18

Nuevo software ferretero P. 16

Kativo golpea primero P. 31

“ABC” de los impermeabilizantes P. 40

El Ferretero: Especial Día del Padre P. 46

www.tytenlinea.com



10 años

entre tuercas y tornillos



ASEGÚRESE QUE LA LEAN

- Marque y pase
- Gerente General
- Gerente de Compras
- _____
- _____

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130

JUNIO 2006 / AÑO 11 / NO. 120

Cada vez hay más gente que sabe
APRECIAR LAS BUENAS PINTURAS



Pinturas
Koral

Encuentre la excelente línea de pinturas Koral, en las mejores ferreterías y depósitos de materiales del país.

LANCO®

Nueva Transition



**La única pintura inteligente
que evita que usted pinte 2 veces
la misma área del cielo raso**

SE APLICA VIOLETA Y SECA BLANCO

La pintura para cielo raso que usted esperaba

- No salpica
- Elimina las áreas olvidadas sin pintar
- Una sola mano
- Anti-hongos
- 10 años de garantía



Otra innovación de la tecnología LANCO

Consígala ya en las principales ferreterías del país



*En Transfesa trabajamos por usted, somos un equipo,
una familia, somos orgullosamente ticos.*

*¡Gracias Costa Rica
por ustedes*

Somos los mejores en servicio



Transacciones Ferreteras de Costa Rica, S. A.
Central de Ventas: (506) 210-8989 • Fax: (506) 291-0731 • E-mail: ventas@transfesacr.com
Dirección: Pavas, del Liceo 200m. oeste y 350m. norte • Apdo.: 215-2150 Moravia, San José, Costa Rica.



UN CEMENTO PARA CADA USO

Después de SANSÓN no hay nada mejor.



Centro de Servicio:
201-2020



100

AÑOS
Construyendo el futuro™

En nuestra próxima edición

JULIO

Expoferretera 2006

Las novedades, los negocios, el crecimiento del sector, las tendencias, visitantes distinguidos y estrategias comerciales, reunidas en Expoferretera 2006 y que serán dados a conocer en TYT con referencia a lo vivido en Expoferretera 2006.

Cierre Editorial:
22 de junio
Cierre Comercial:
26 de junio

Para anunciarse

Jenny Alpizar
jenny.alpizar@eka.net
Cel. 363-3737

Braulio Chavarria
braulio.chavarria@eka.net
Cel. 372-1192

Para suscribirse

Melanie Töebe
Tel. 520-0070 ext. 134
suscripciones@eka.net

www.tytenlinea.com

6 JUNIO 06 TYT • www.tytenlinea.com

CONTENIDO



Dos generaciones de ferreteros además de los lazos sanguíneos, comparten el amor y orgullo por una profesión que llevan en las venas. **P. 46**

10 Pinceladas

- Proteja su compu
- Motorizados por Rosejo
- El que no enseña no vende

16 El Experto

Nuevo software ferretero

Intélisis llega al sector ferretero con un producto que promete facilitar las operaciones en los negocios.

17 Mercadeo

CRM y Mercadeo

Tratar de implementar en una organización un software de CRM, sin tener definido y claro el concepto de Administración de Relaciones, es perder tiempo y dinero.

18 En concreto

Las 120 de TYT

24 Perfil

Importaciones Vega le apuesta al campo

Realizar ferias regionales es una estrategia muy conveniente para mayoristas como este, que sacan muy buenos dividendos.

28 En bodega

Los 10 años de TYT

10 años de informar sobre el que-hacer del sector ferretero.

32 En Construcción

Kativo golpea primero

Una resolución del Ministerio de Economía Industria y Comercio, indica que American Paint importa a precio dumping sus pinturas desde Estados Unidos. La investigación fue solicitada por HB Fuller, representante de Kativo.

33 Expoferretera

Guía de actividades en Expoferretera.

36 Cimientos

40 Bajo techo

El ABC de los impermeabilizantes

Con la ayuda de un experto, conozca los principios básicos para que pueda asesorar a sus clientes.

44 El Dependiente

¿Qué busca en Expoferretera?

46 El Ferretero

De tal Nanán tal hijo

Narán Zúñiga y su hijo Juan Fernando forman una dupla indivisible.



CLAVOS DON QUICHOTTE

Fabricados en Holanda.
Sus medidas van de los 25 mm (1") a los 100 mm (4")
Calibre 2.7mm y 3.5 mm

Galvanizados
La caja contiene 250 unidades

Azulados
La caja contiene 1000 unidades

Tachuelones
La caja contiene 250 unidades



Somos los mejores en servicio

Transacciones Ferreteras de Costa Rica, S. A.
Central de Ventas: (506) 210-8989 • Fax: (506) 291-0731 • E-mail: ventas@transfesacr.com
Dirección: Pavas, del Liceo 200m. oeste y 350m. norte • Apdo.: 215-2150 Moravia, San José, Costa Rica.



NOTA DEL EDITOR

Christian Montero
christian.montero@eka.net

20 meses en grande

En la vida todo tiene un principio y un final, somos aves de paso, se suele decir. Es por eso que estas primeras líneas quiero dedicarlas para agradecer a todos ustedes que durante estos 20 meses me permitieron entrar a sus oficinas, ferreterías y depósitos, en cada edición. No quiero pecar de pedante desgastándolos con una despedida que no da más que para decirles gracias por la confianza brindada a este servidor. Mejor vayamos a lo que nos ocupa. En esta ocasión TYT se viste

de fiesta por partida doble: celebramos una década de vida, han sido 10 años de informar y llevarle el pulso a uno de los mercados más competitivos y dinámicos del país. A lo largo de este decenio, Tuercas y Tornillos ha cumplido a cabalidad una de sus misiones más importantes: ser el puente entre mayoristas y ferreteros. Y digo que es una de las más importantes, ya que la principal ha sido, es y será, brindar información veraz, oportuna e imparcial a los participantes de este sector. El otro motivo de festejo es la presentación del ranking de las

120 de TYT que reúne las ferreterías y depósitos de materiales de construcción más importantes del país, publicación que se ha convertido en los últimos años en una de las más esperadas. Como ha sucedido y sucederá siempre, habrá quienes celebren los resultados de esta ocasión mientras otros no tanto, en todo caso, lo que pretendemos es que esto sea una muestra del pulso que le llevamos al sector y al mercado. Nuevamente, gracias por su confianza y respaldo a lo largo de estas 120 ediciones. **TYT**

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

Editor

Christian Montero

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Asesores Comerciales

Jenny Alpizar M.
jenny.alpizar@eka.net

Cel. 363-3737

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano

Juan Carlos Conejo

Circulación

Melanie Töebe

suscripciones@eka.net

Tel. 520-0070 ext. 130 -

134



www.tytenlinea.com

Tel. 520-0070 Fax. 520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica



El concepto integral en loza sanitaria

TREBOL

Fabricada por Corporación Cerámica, S. A. de Perú, y tiene presencia comercial en: Canadá, Estados Unidos, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Ecuador, Venezuela, Chile, Puerto Rico, Cuba, Haití y Perú. Cumple con las Normas Internacionales: ASME / ANSI A112.19.2M - 1.998 ASME / ANSI A112.19.6 - 1.995 Cuenta con la Certificación: IAPMO

TAZA REDONDA TAZA LONGADA TAZA ONE PIECE

mancesa

Fabricada por Compañía Colcerámica, S. A. de Colombia, y tiene presencia comercial en: Canadá, Estados Unidos, Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica, Panamá, Ecuador, Perú, Venezuela, Chile, Jamaica y Colombia. Cumple con las Normas Internacionales: ASME / ANSI A112.19.2M y A112.19.6 (USA) ICONTEC NTC 920-1 y NTC 920-2 (Colombia) CSA B45.0 y B45.1 series 96 (Canadá) Cuenta con las Certificaciones: WARNOCK HERSEY - IAPMO tm - ICONTEC

TAZA REDONDA TAZA LONGADA TAZA ONE PIECE

¡VALCO...solo marcas de calidad!



Tels: 800-254-1024 • (506) 252-2222 • Fax: (506) 254-8736 • Apdo 142-1150 La Uruca - San José

e-mail: ventas@valcosa.com • www.valcosa.com

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

Vienen las 115 de TYT

Curso de Mampostería

Kativo gana el primer pulso contra American Paint

Resolución HB Fuller - American Paint

Nueva línea de abrazaderas Panduit

PINCELADAS

Anótelos

Construcción

- Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA).
Tel. (506) 202-3900
- Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA).
Tel. (506) 234-3367
- Cámara de la Construcción.
Tel. (506) 253-5757
- Instituto Costarricense del Cemento y el Concreto.
Tel. (506) 225-9447
- Asociación Costarricense de Maestro de Obras (ACMO).
Tel. (506) 258-3435, después de la 1 PM.

Comercio

- Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER).
Tel. (506) 241-2774
- Ministerio de Industria y Comercio (MEIC). Tel. (506) 235-2700
- Comisión para la Promoción de la Competencia.
Tel. (506) 235-8222
- Dirección de Apoyo al Consumidor. Tel. (506) 284-8888 / 800 266-7866

Derechos laborales

- Ministerio de Trabajo.
Tel. (506) 257-8211

Revista TYT Tel. (506) 520-0070 Ext. 136

Carta al Editor

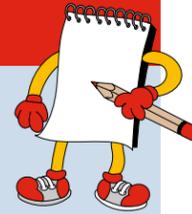
Estimado Christian:

Muy interesante su artículo publicado en la edición de abril de este año. Si bien el pito de mi vehículo está funcionando bien, sólo lo uso en casos muy especiales, pero no soy del resto de los conductores que lo usan indiscriminadamente, ya sea en los altos, en los semáforos, para adelantarse, para molestar a alguien, en las presas, cerca de lugares que requieren tranquilidad y paz (ejemplo: los hospitales y centros de estudio, entre otros), ellos no desahogan su frustración, sino que no tienen cultura, ni cortesía, ni paciencia, ni amabilidad,

etc., para con los demás.

Así que puede arreglar su pito, pero úselo solo cuando sea necesario. Uno no sabe si en una emergencia se requerirá de él. Efectivamente, es tranquilizante cuando no se abusa de la pitoneta. Considero al igual que su persona que el empleo inapropiado de este artefacto es una agresión a las personas tanto de las que transitan a diario por nuestras tan deterioradas vías

Saludos cordiales,
William Ramírez
Lector



Vedova & Obando

Todo para su finca,
quinta bosque y jardín

• **División Profesional:** Equipos Husqvarna de altísima calidad, durabilidad y alto rendimiento. Puede adquirir estos equipos en nuestras Agencia Autorizadas.

• **División Consumidor:** Equipos de excelente calidad para consumidores exigentes, para mantenimiento de quintas y jardines. Puede adquirirlos en Ferreterías y Tiendas Grandes.

• **Servicio:** Nos distinguimos por nuestro respaldo alrededor del país. Amplio inventario de repuestos y servicio de mantenimiento en todas nuestras Agencias.

Tel: (506) 221-9844 • Fax: (506) 233-2116 • www.vyo.co.cr
De la Cruz Roja, San José, 50 m. Sur

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE:

Poulan WEED EATER PARTNER OREGON Husqvarna STAR WASH

Selladores BOSS

PROMATCO

PROMATCO Centroamericana S. A.
Teléfono: 296-8000

PINCELADAS



Proteja su compu

La computadora es hoy por hoy una herramienta indispensable en todas las actividades comerciales, de las que el sector ferretero no escapa y como

generalmente está a disposición de muchos usuarios no está exenta de los virus, el olvido de actualizaciones y la pérdida de datos.

Sin embargo, existen múltiples sitios web que ofrecen asistencia gratuita para estas emergencias, aunque otras medidas le ayudarán a reducir el peligro de un daño, por eso guarde copias de respaldo de los archivos y manténgalos en un lugar aparte.

La decisión de qué respaldar varía según el criterio de cada

empresa, pero algunas recomendaciones le podrán ayudar:

1- Cualquier cosa que no pueda reemplazarse fácilmente.

2- Haga una lista de los archivos que quiere respaldar; como registros bancarios e información financiera, inventarios, proyectos personales, su agenda de direcciones electrónicas, etc.

3- Haga copias en CD, DVD, USB o cualquier otro formato de almacenamiento.

Después de decidir qué desea respaldar y dónde almacenarlo, está listo para aprender cómo hacer respaldos y si tiene

dudas, el siguiente sitio gratuito le dará instrucciones para cada paso: <http://www.microsoft.com/spain/athome/security/spyware/aboutdefender.msp>

Si le preocupan los virus o los correos no deseados, Microsoft le ofrece Windows Defender (Beta 2), una nueva tecnología de seguridad que le ayuda a protegerse de forma gratuita.

Después de instalar Windows Defender (Beta 2), se beneficiará con la protección en tiempo real que puede ayudar a bloquear el spyware o el software no deseado antes de que éste se instale. **TYT**

Motorizados por Rosejo



José Ángel Vindas (Almacén El Único) y Alonso Sánchez (Construplaza), recibieron las motocicletas que sus empresas ganaron en la promoción del 15 Aniversario de Rosejo. Con ellos Rodrigo Martínez y José Schifter, de

Rosejo, en Pavas. Almacén Ferretero El Único, en Jacó y Construplaza en Escazú, fueron los ganadores de las dos motocicletas que Rosejo sorteó entre sus clientes como parte de la celebración de su 15 aniversario.

La promoción consistió en que por la compra mínima de 100 mil colones, cada cliente adquiriría una acción. La oferta se realizó del 20 al 31 de marzo, el sorteo fue el 10 de abril y tuvo lugar en las instalaciones

de Rosejo, en Pavas. A nombre de las empresas ganadoras asistieron al acto de entrega de las motocicletas marca Jialing, el 28 de abril anterior, José Ángel Vindas (Almacén El Único) y Alonso Sánchez (Construplaza), quienes no ocultaron su agradecimiento a este mayorista por la iniciativa de obsequiar los dos vehículos, que bien se pueden implementar para el servicio express. **TYT**

MACHETES IMACASA

- Hoja de acero indestructible.
- 150 9001 CERTIFIED
- LOS ORIGINALES
- Identifíquelo por su viñeta amarilla original.
- Filo duradero.
- Busque logo Imacasa sellado de garantía.
- Original cacha inyectada indestructible.

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Pinturas CELCOLOR

Pinturas para uso Doméstico, Profesional e Industrial, Acabados para maderas Convencionales y Poliuretano, Adhesivos, Acabados Automotrices y Solventes

Tels: (506) 279-9555 / Fax: (506) 279-7762 Email: celcocr@racsa.co.cr
Alto de Ochomogo, Cartago, Costa Rica / www.celcocr.com

CELCO

... la expresión del color. con la garantía

PINCELADAS

El que no enseña no vende

En la actualidad, existen muchas maneras de mercadear una empresa, desde la más tradicional como pa-
tar

en medios masivos, hasta otras que si bien no requieren de una inversión millonaria, tienen un alto porcentaje de exposición pública. Este es el caso de los anuncios en autobuses, que en los últimos años se ha puesto de moda y cuya principal ventaja según los expertos, es el nivel de exhibición que ofrece.

Por el nivel de exposición que ofrece, colocar anuncios en autobuses resulta atractivo para muchas empresas.

“Colocar un anuncio en un bus está más a la vista por estar en movimiento, otro factor importantísimo es que dependiendo de la ruta que haga, lo podrían ver como mínimo entre 90 y 100 mil personas por día”, explica Luis Montes de Oca, de la empresa Tecnología Digital en Impresión (TDI). Otra ventaja que destaca Montes de Oca, es el costo de este tipo de publicidad, citó que una tapia publicitaria por ejemplo, podría costar hasta un 80 por ciento menos que otro tipo de publicidad. **trr**



¡Qué buena nota Cemex!

La Escuela principal de Colorado de Abangares celebró sus 100 años de vida el 12 de mayo con un cambio de pintura, gracias al apoyo de Cemex. Los beneficiados fueron los 270 estudiantes de ese centro educativo, quienes vieron a sus 15 profesores y más de 30 empleados de la empresa cementera de origen mexicano -incluyendo sus directivos- como los pintores principales. Para cambiar la fachada de la centenaria institución utilizaron 20 cubetas de pintura que fueron parte de la donación total valorada en \$2.500.000. Esta regalo es

producto del Programa de Voluntariado CEMEX para las Comunidades, llamado HUELLA, el cual se enmarca dentro del Programa de Responsabilidad Social con que cuenta esta empresa. La encargada de esa área, Elena Rodríguez, explicó que todos los años se apoyan a los centros educativos de Colorado y las Juntas de Abangares; así como de Patarrá de Desamparados. “En total, 23 escuelas y 3 colegios de esas comunidades reciben nuestra colaboración anualmente”, dijo. Además, manifestó que el programa cuenta con tres divisiones: Construcción (construcción,



Varios representantes de Cemex se esmeraron para que la escuela de Colorado de Abangares luciera como nueva.

remodelación y arreglos de las escuelas), Staff (apoyo a talleres culturales y deportivos) y Tutor (tutorías a profesores, directores,

recuperación en materias o preparación para exámenes de sexto grado de escuela y quintos años de colegio). **trr**

con gente
El congreso Internacional de RRHH

Estrategia, productividad, equipos de alto desempeño

ConGente, es el Congreso Internacional de RRHH donde podrá entrar en contacto con la nuevas tendencias y herramientas tecnológicas utilizadas en la Gestión de Recursos Humanos.

Tema central:

- “La puesta en acción de la Estrategia de Recursos Humanos”
- Conferencias y mesas redondas por reconocidos conferencistas de clase mundial.
- Área de exhibición para proveedores del sector



23 y 24 de agosto 2006
Hotel San José Palacio, Costa Rica.
Servicio al cliente: Carolina Martén (506)520-0070, ext. 123
Para exhibir: Christian Alfaro (506) 356-6871
www.congente.org

eco tank

Tanques para Agua y Fosas Sépticas

Vea por qué somos los #1 en ventas:

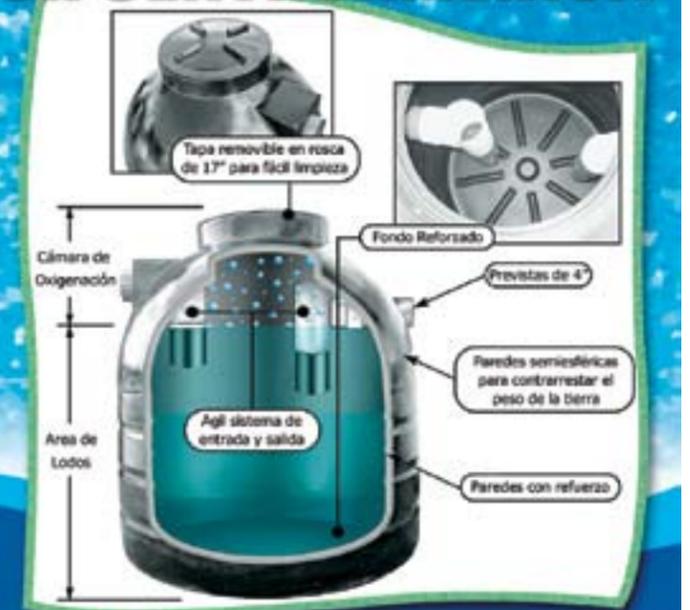
- Polietileno 100% virgen aprobado por F.D.A. (USA)
- Higiénicos y durables
- GARANTIA DE FABRICA
- BICAPA o TRICAPA
- Doble Protección UV
- Accesorios incluidos

la casa del **TANQUE**

Oficina Central
Tel. 227-3722 Fax. 2265218

Zurquí Real Cariari Ochomogo www.lacasadeltanque.com info@lacasadeltanque.com

Fabricamos las mejores FOSAS SEPTICAS en CENTROAMERICA



EXPERTO

Nuevo software para ferreterías

Una manita del experto

Con Intelisis ERP (Enterprise Resource planning), la industria ferretera puede responder de manera rápida y eficaz a los constantes cambios y demandas del mercado costarricense.

Los sistemas ERP automatizan e integran los procesos de negocio a la vez que proveen los medios necesarios para transformar datos en información útil y relevante para mantenerse siempre a la vanguardia.

Tener un sistema de información apropiado, permite aumentar esta capacidad de anticipación y reacción ante los cambios para satisfacer las necesidades de sus

clientes.

Intelisis ofrece el "Sistema Experto Industria Ferretera", un software amigable de operar e integrado, capaz de adaptarse y adecuarse a las necesidades de las ferreterías costarricenses.

Un beneficio muy importante al implementar nuestro sistema es que se reducen los tiempos de proceso debido a que la operación se simplifica, lo que los hace más fáciles y prácticos. Además, todos los procesos que están relacionados entre sí quedan ligados dentro del Sistema Experto, lo que propicia que al llevarlo a cabo, automáticamente afecte a otro, con lo que se evita cometer

errores y permite llevar un control en el flujo del procedimiento.

Todo lo anterior trae como consecuencia una reducción de costos considerable.

¿Qué buscan nuestros clientes?

La administración y control de procesos, la obtención de información inmediata, oportuna, veraz y confiable, así como la administración de almacenes y el control de inventarios en línea, son otros valores agregados que se obtienen con este sistema.

Este sistema le permite tener disponibilidad de información crítica en todo momento y al mismo tiempo le apoya en la administración y control de su operación de manera fácil y rápida.

También cuenta con valores agregados ya integrados a la solución, tales como: CRM (Customer Relationship Management), que se enfoca en la administración de la relación con el cliente en las áreas de Ventas y Desarrollo de Mercado. El objetivo de esta sección es lograr una mejor atención a clientes y prospectos dentro de las diferentes áreas de la industria, como: Capacidad para manejo de "call center", segmentación de clientes y prospectos, manejo de campañas promocionales, etc. Nuestro sistema cuenta con múltiples funciones que facilitan la operación de los procesos, tales como:

- Planeación de compras y reabastecimientos, consulta en línea de inventarios en las diferentes



Por: Sion Soffer,
Presidente de Intelisis.

sucursales, reportes estadísticos de la operación de la tienda, reportes y exploradores personalizados para la industria ferretera, actualizaciones a cambios legales y fiscales.

- Catalogo de artículos.
- Unidades de medida múltiples: piezas, servicio, litros, kilos, etc.
- Lista de precios y costos clasificada por artículo.
- Gran capacidad para clasificar artículos de acuerdo con sus características, familias, grupos, proveedores, etc.

En Intelisis hemos creado el PST (Programa de Satisfacción Total) que reúne a nuestros expertos más calificados en las diferentes áreas para resolver en sitio, cualquier eventualidad o requerimiento que surja por parte del cliente. Para ello contamos en Costa Rica con el apoyo de Biz-Net Partners, quienes garantizan que todos estos procesos se brinden eficientemente.

Información más detallada en: <http://www.intelisis.com/casos-de-exito/industria-ferretera>

MERCADEO

CRM y Mercadeo

Tratar de implementar en una organización un software de CRM, sin tener definido y claro el concepto de Administración de Relaciones, es perder tiempo y dinero. No sólo definido a nivel gerencial, sino que comprendido y practicado por todos los componentes de una organización.

La metodología de la Administración de Relaciones con Clientes (CRM) se originó de la interrogante de las empresas a dos situaciones concretas y candentes:

Cómo aumentar las ventas y cómo retener a los clientes.

Los mercados, junto con crecer en compradores, crecen en competidores. Esto ha creado consumidores mucho más exigentes y conocedores de las ofertas. La enorme difusión de ofertas, por medios masivos y el incremento de acceso a ellos, ha tenido su parte en este proceso.

La competencia siempre ha existido. Lo que ocurre hoy día es que es mucho más agresiva y al igual que los compradores, mucho mejor preparada e instruida.

Todos los estudiosos del fenómeno de la "saturación de ofertas" y dificultad de vender en mercados competitivos han recomendado, primero orientar las actividades al mercado. Lo cual se hace por medio de los principios señalados por la disciplina llamada "mercadeo o marketing". Esto implica, como es natural, un completo cambio en la "cultura" de la empresa.

Como segunda recomendación los expertos dan el consejo de retener a los clientes por todos los medios disponibles. La razón de ello es que más fácil y económico que transformar prospec-

tos en clientes. Para cumplir con este segundo objetivo es indispensable conocer muy bien a los clientes y se debe mantener una relación significativa, permanente y de muy buena relación con ellos. De lo contrario se corre el riesgo que vayan a parar a la competencia.

No se debe olvidar que hagamos lo que hagamos se pierden clientes, por muchas razones conocidas, no sólo por ser atraídos por la competencia o la mala atención. Siempre habrá una tasa de desertión en clientes, los cuales hay que tratar de compensar, consiguiendo nuevos clientes.

Cambio de la Cultura y Mercadeo Interno

Aunque muchos creen que el mercadeo es dirigir la empresa sólo al exterior, he sido siempre un convencido que el mercadeo tiene que ser interno y externo. El primero, interno, tiene como objetivo implementar dentro de la organización el concepto de mercadeo, en todos los componentes de la empresa. El segundo es llegar con el mensaje al mercado objetivo.

El cambio de la cultura organizacional, para que entienda y opere en base a los principios del mercadeo, es un proceso que debe comenzar al más alto nivel. De esa forma irá permeabilizando otras capas inferiores, hasta llegar a convertirse en un

quehacer constante y permanente de todos los componentes de la organización.

No debe ser sólo un "slogan" o declaración de principios incluida en un documento que nadie lee, o unos principios filosóficos que nadie entiende bien. Para conseguir un cambio cultural se debe crear un programa. Un programa es una serie de acciones, que a lo largo del tiempo, consiguen y mantienen un objetivo. Mantenimiento del programa es la clave del éxito en este caso.

El primer paso para implementar

un sistema de Administración de Relaciones con Clientes debe ser preparar un diagnóstico de la empresa. Determinar si la empresa se encuentra orientada al mercado; si existen sistemas y métodos (incluidos formularios) que tengan como finalidad la orientación al mercado.

Luego de determinado este aspecto, se debe seguir con un programa que permita ir cambiando la cultura empresarial, en base a la investigación que se haga en la empresa.

Tomado de:

PORTAHERRAMIENTAS • RODILLERAS
CINTURONES DE SOPORTE • GUANTES
DELANTALES • CHALECOS DE SEGURIDAD

Seguridad y Comodidad

www.roosterdemexico.com.mx
Distribuidos por: Tecno Lite / Tel: 256-8949

El invierno tiene un lado atractivo.
Nuevas Canoas Estilo CLÁSICO

Más duraderas Más estéticas

- Atractivo diseño que resalta la belleza de su hogar.
- No se herrumbra.
- No se tuercen.
- No se decoloran.

Durman Esquivel

Tel: (506) 212-5700, Fax: (506) 256-7176,
e-mail: servicio@durman.com

Encuéntrelas en las principales ferreterías del país.

EN CONCRETO

Las 120 de TYT

Por cuarto año consecutivo TYT da a conocer el ranking de las ferreterías más importantes según la votación de los mayoristas.

Según el ranking de TYT, de las ferreterías más importantes del país de este año, Grupo Lagar sigue siendo el rey, ya que por cuarto año consecutivo se mantiene en el primer lugar.

Por ejemplo, ni las fuertes estrategias de mercadeo y la agresiva política de compras a los proveedores para vender a precio bajo de EPA, han podido destronar a la empresa propiedad de la familia Mora, aunque es de destacar que la megaferretería de capital venezolano tuvo un ascenso importante en esta ocasión, al pasar del sétimo al segundo

puesto. Que bien podría decirse que viene en esacalada.

Habría que ver el comportamiento del mercado de cara al siguiente año para observar cómo van a rondar la cosas. Sin embargo, este será un tema para el año siguiente.

Esta es la cuarta oportunidad que se publica el ranking de las ferreterías más importantes del país, según la votación de 44 mayoristas que contestaron un cuestionario aplicado por la empresa de investigación de mercados API Sigma Dos y fue hecho entre el 12 de abril y el 21 de mayo de este año (ver recua-

dro: "Así se hizo").

Otro cambio con respecto al año anterior, es la caída de Depósito Las Gravillas, que pasó del lugar 2 al 13, situación parecida a la de El Guadalupano, que descendió a la 9 posición luego de estar en la 4. La baja de estas dos empresas llama la atención por tratarse de cadenas que gozan de una fuerte presencia en el mercado.

Por el contrario, la que registra el avance más significativo en la provincia de San José, es Construplaza, que debuta en la casilla diez. Esta empresa propiedad de Gerardo Fait Meza, ha venido en franco crecimiento desde que abrió sus

puertas hace

poco más de cinco años, prueba de ello es que próximamente inaugurarán una nueva tienda en Guanacaste. La provincia de Cartago registra un cambio en la punta, ya que para esta ocasión Depósito de Materiales Orozco ocupa el primer lugar, desplazando a Depósito El Pochote que ostentaba el sitio de honor la vez anterior. Otro cambio en esta provincia es el debut de Depósito

Pacayas en la décima posición, así como el de Materiales del Guarco.

Duro en el Puerto

Quizá el ascenso que más llama la atención es el de Ferretería el Esparzano, que ocupa el primer lugar de Puntarenas. Lo llamativo es que esta es la primera vez que esta empresa aparece en el ranking.

El "Esparzano" es propiedad de Samuel Szuster Torres, se ubica en Esparza y tiene 28 empleados.

Otra empresa que se aferra a la primera casilla por cuarta vez consecutiva es Ferretería Rojas y Rodríguez, en San Carlos que junto a Ferretería Brenes en Heredia, El Colono en Limón y Grupo Lagar, son a las que nadie ha podido destronar.

Aunque hay que hacer la observación que si bien la ferretería de Freddy Brenes es la que ha mandado en el ranking en los últimos años en la Ciudad de las Flores, esta vez comparte el lugar de privilegio junto a El Colono.

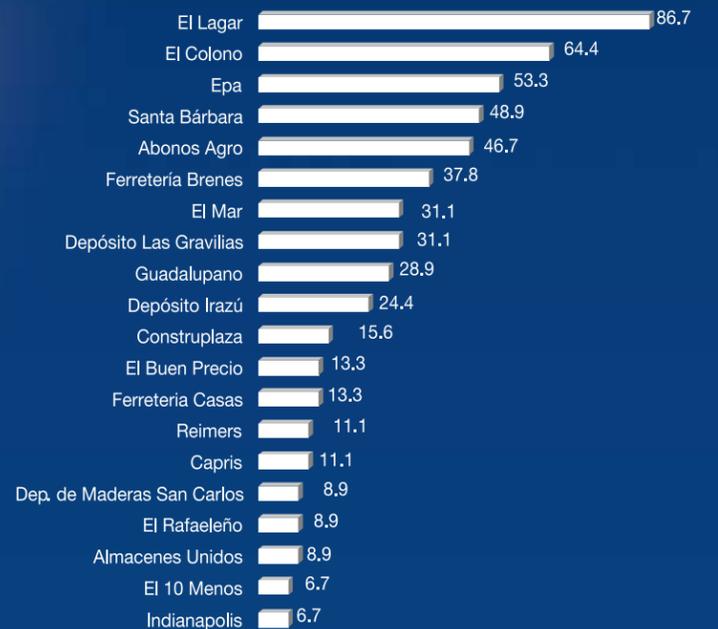
En Alajuela destaca el primer lugar de Casa Ferreterías, empresa que ocupó el cuarto puesto el año anterior, mientras que en

Guanacaste Ferretería La Carreta, propiedad de Julio Salas, desplazó de la primera casilla a Fertama, que esta vez descendió al segundo lugar.

Medallistas ferreteros: Las 10 más grandes

API Sigma Dos consultó a cada uno de los participantes (mayoristas) en este estudio cuál consideraban que son las ferreterías más grandes del país según el conocimiento del mercado que ellos tienen, así como su experiencia con las distintas empresas.

Veinte de las ferreterías consideradas como las más grandes del país



Igualmente, y como siempre también se le consultó a las mayoristas que destacaran a las ferreterías del país bajo los siguientes factores: crédito más sano, reacción ante la competencia, agresividad en ventas y las que promueven más la capacitación entre sus colaboradores.

Así se hizo

El estudio para determinar las 120 de TYT, lo hizo API Sigma Dos, empresa que pertenece a la red mundial de Sigma Dos, un equipo que brinda consultoría en la investigación de mercados en toda Centroamérica y el Caribe.

Ellos entrevistaron directamente a 44 gerentes de empresas mayoristas del sector ferretero, con operaciones administrativas y operativas únicamente en Costa Rica y enlistadas en la base de datos de la Revista TYT. A partir de ese listado se aplicó un cuestionario al Gerente General de la empresa o en su defecto al Gerente Comercial o Gerente de Ventas en las siguientes modalidades: personal, telefónica, fax, correo electrónico.

En una segunda etapa se procedió a recolectar los datos de las empresas ferreteras seleccionadas por los mayoristas, luego de lo cual, se levantó la información utilizando el programa DATA ENTRY del paquete estadístico SPSS. La información fue tabulada y analizada mediante distribuciones de frecuencia para cada una de las variables de interés en el paquete SPSS

El estudio determina este año 114 ferreterías y obedece al comportamiento del mercado.



Las 120 de TYT

Puesto	Rank 2004	Rank 2005	Rank 2006	Ferretería	Votos 2006	Gerente General o Presidente	Teléfono	Num. Empleados
San José								
1	1	1	1	El Lagar	18	Ricardo Mora Goldoni	259-5959	700
2	NA	7	2	Epa	13	Ignacio Vieto	224-1360/257-9372	400
3	3	5	3	El Mar	10	Marco Romero López	233-8744	150
4	7	13	4	Abonos Agro	10	Rodolfo Vásquez	212-9300	695
5	9	6	5	Dist. Santa Bárbara	7	Didier Fernández Quintana	231-0591	150
6	13	12	6	Maderas y Ferreterías El Buen Precio	5	Gerardo Jiménez	272-1111	215
7	34	9	7	Depósito de Materiales Irazú	5	Edgar Herrera Portuguez	292-5050	500
8	2	4	8	El Guadalupano	5	Gilberth Quirós Rojas	224-2244	300
9	NA	NA	9	Construplaza	4	Gerardo Fait Meza	215-2698	140
10	NA	41	10	El 10 Menos	4	William Espinoza	771-4283	16
11	31	11	11	Maderas Camacho	3	Pablo Camacho	228-0540	17
12	5	2	12	Depósito Las Gravidias	2	German Quesada Morales	259-5555	125
13	NA	36	13	Ferretería Solís	2	Jacinto Solís Villalobos	288-0142	7
14	NA	NA	14	Ferretería Rodríguez Esquivel	2	Alberto Rodríguez Esquivel	771-3371	22
15	15	3	15	División General de Materiales (Digema)	2	Gerardo Fait Meza	215-1112	100
16	19	39	16	Maderas Maflor	2	Manuel Villalobos	235-0163	42
17	21	22	17	Almacén El Eléctrico	1	Carlos Barquero	226-3818	64
18	NA	NA	18	Impala	1	Danilo Ledezma Argüello	789-9495 / 789-9010	8
19	NA	42	19	Materiales Porras (El Lagar)	1	Ricardo Mora Goldoni	293-2626	62
20	NA	NA	20	El Lobo Ferretero	1	Roberto Lobo Chavez	783-3404	12
21	NA	NA	21	Materiales Coto Brus	1	Odilio Villalobos	773-3631	20
22	31	11	22	Maderas Camacho	1	Noel Camacho Campos	228-0540	20
23	4	14	23	Almacenes Unidos	1	German Losilla Colombari	255-4161 / 4161	150
24	12	19	24	Ferretería Reimers	1	Edith Krogmann Reimers	290-1020	60
25	NA	NA	25	Ferretería Barza	1	Guillermo Barquero	771-8012	15
26	NA	25	26	Depósito de Materiales Luigi	1	Luigi Arias Delgado	251-1313	24
27	18	10	27	Intaco	1	Adrián Alfaro M.	222-4785	156
28	17	18	28	Indianapolis	1	Luis Alonso Estrada	243-1700	80
29	NA	30	29	Agro Servicios El Salitre	1	Freddy Ureña Araya	282-2257	20
30	NA	NA	30	Super Bloque	1	Gabriel Donato S.	293-9162	30
31	NA	NA	31	Depósito El Castillo	1	Carlos Castillo	294-2062	ND
32	NA	16	32	Depósito La Maravilla	1	Juan Alfonso Gutiérrez	416-8904	36
33	NA	NA	33	Ferretería Jaime	1	ND	235-2835	ND
34	NA	NA	34	Ferretería Rohmoser	1	Fernando Romero Chang	232-7210	7
35	NA	NA	35	Ferretería Borbón	1	Victorio C. Puertas	222-3737	38
36	NA	27	36	Difemar	1	Oscar Cuellar Castro	253-1350	18
37	NA	NA	37	Ferretería Xiomara	1	Manuel Ceciliano Esquivel	771-4840	36
38	NA	NA	38	Ferretería M y M	1	Miguel Guadamuz	257-7244	ND
39	NA	NA	39	Depósito de Maderas San Carlos	1	Luis Pereira Solano	227-6835	ND
Cartago								
40	2	2	1	Materiales Orozco	7	José Rafael Orozco Vargas	556-0422	42
41	4	1	2	Dep. Maderas El Pochote	6	Federico Mora Aguilar	591-89-20	40
42	10	3	3	Cipresal	6	Dora Emilia Meneses Rodríguez	552-2303	25
43	5	5	4	Ferretería Industrial La Florida	5	Carlos Ruiz Castro	537-8000	27
44	NA	NA	5	Ferretería Santa Rosa	4	Adrián Salazar Cabezas	556-5454	21
45	8	10	6	Ferretería La Cascada	3	Manuel Vargas	279-9376	ND
46	NA	8	7	Materiales Irazú	3	Edgar Herrera Portuguez	279-1735	ND
47	6	11	8	Super Despensa	2	José Sánchez	551-0336	4
48	NA	NA	9	Depósito Pacaya	1	Miguel Rodríguez	534-4344	10
49	7	9	10	Ferretería del Sembrador S.A.	1	Rodolfo Ballesteros	556-0164	14
50	NA	NA	11	Materiales del Guarco	1	Alonso Brenes	592-5164	9
Puntarenas								
51	NA	NA	1	Ferretería El Esparzano	5	Samuel Szuster Torres	636-4840 / 636-4870	28
52	NA	1	2	Materiales Garabito	3	Róger Valenciano	643-3045	24
53	NA	NA	3	Mapesa	2	Adalí Quirós Rojas	636-8302	18
54	NA	2	4	Ferretería Apuy	2	Chopuy Lomsiw	661-3606	13
55	NA	6	5	Ferretería El Roble	1	Julio Caballeros Vela	663-0263	5
56	NA	NA	6	Ferretería La Perla	1	Juan Carlos Villalobos	784-0435	7
57	NA	NA	7	Ferretería Tung Sing	1	Asan Li Carmona	661-0781	18

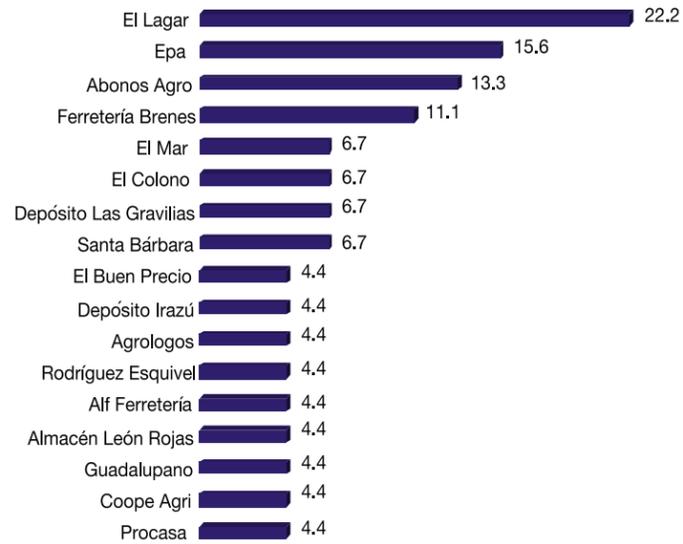
Puesto	Rank 2004	Rank 2005	Rank 2006	Ferretería	Votos 2006	Gerente General o Presidente	Teléfono	Num. Empleados
Puntarenas								
58	NA	NA	8	Ferretería R y C	1	Marco A. Rudín Arias	639-9116	12
Zona Norte								
59	1	1	1	Rojas y Rodríguez	8	Freddy Rodríguez	460-3833	50
60	NA	2	2	Almacén Agrologos	7	Edgar Picado	464-0190	65
61	NA	7	3	El Colono	6	R. Castro	474-3767	58
62	5	4	4	Electro Beico	3	Orlando Herrera	460-0775	35
63	NA	NA	5	Rojas y Monge	2	Victor Rodríguez	494-8898	65
64	NA	3	6	Almacén Central	2	Luis Ángel Solís	460-0775	ND
65	NA	NA	7	Materiales El Tanque	2	Jorge Jiménez	469-1914	140
66	NA	NA	8	Ferretería Pital	1	Estela Rodríguez	473-3104	6
67	NA	6	9	Agropecuaria Upala	1	Oscar Vargas	470-0101	ND
Limón								
68	1	1	1	El Colono	19	José Alberto Castillo	710-7401	300
69	NA	4	2	Almacén TRES R	2	Enrique Rodríguez	710-3296	20
70	NA	6	3	Ferretería Chonk	2	Mario Chonk Yu	758-3864	20
71	6	3	4	Almacén El Mejor Precio	1	José Enrique Porras	767-7015	45
72	7	2	5	Almacén F y H S.A.	1	Felipe Ling Ye	758-5161	ND
73	NA	5	6	Bloques del Caribe	1	Walter Barrantes	758-2032	15
74	NA	NA	7	Ferretería Pereira Lopéz S A	1	Santiago Pereira López	768-7983	20
75	NA	5	8	Ferretería Caribe	1	Wally Wong	758-4320	5
Alajuela								
76	NA	4	1	Casa Ferreterías	8	Johnny Alvarado	441-5969	150
77	7	3	2	Dimar SA	4	Juan Carlos Hernández Vega	441-5969	ND
78	10	16	3	Materiales Meza	4	J. Antonio Meza Bou	442-3050	40
79	5	8	4	Arpe S.A.	2	Victor Argüello Peralta	441-2525 / 441-3131	35
80	NA	NA	5	Rojas y Monge	2	Mario Rojas y Víctor Rodríguez	494-8898 / 494-6252	60
81	NA	NA	6	CoopePalmes	2	José Ángel Vásquez V.	452-0429 / 4530426	15
82	NA	14	7	Distribuidora Fama	2	Celedino Valverde	443-1920	9
83	NA	NA	8	Ferretería Castro	2	Cesar Castro Murillo	448-5330	ND
84	NA	NA	9	La Mejor	1	Jorge Delgado Herrera	442-0188 / 442-0141	18
85	NA	NA	10	Agrocomercial Grecia	1	Roberto Suárez Castro	494-5322	40
86	NA	12	11	Demsa	1	Carlos Murillo H.	442-2600 / 441-7424	37
87	NA	6	12	Materiales Los Principes	1	Luis G. Vargas Fuente	438-5747 / 438-4571	24
88	NA	NA	13	Ferretería Jenkis	1	Claudio Jenkis Saldoval	441-1437	4
89	NA	9	14	Materiales Barrio San José	1	Nicolás Johansson Solano	433-4517 / 433-4791	30
90	NA	11	15	Constru Express	1	Yamileth Chaves	441-1949	15
91	NA	7	16	Ferretería Texas S.A.	1	Johnny Alvarado	440-8029 / 441-5969	120
92	NA	NA	17	Comercial Bolaños y Portuguez	1	Patricia Bolaños Portuguez	494-5113	10
93	NA	10	18	El Oriente	1	Camilo Torres Rueda	445-5003	21
94	NA	NA	19	Coope Victoria	1	Dagoberto Solís	494-1866	250
Heredia								
95	1	1	1	Ferretería Brenes	11	Freddy Brenes Campos	261-6055	95
96	2	2	1	El Colono	11	Salvador Saborío B.	766-6191	65
97	4	3	2	El Rafaeléño	6	Rafael Vargas Lara	263-4000	80
98	NA	NA	3	Deposito Irazú	5	Jorge More Arroyo	237-4190	30
99	NA	NA	4	El Lagar	2	Ricardo Mora Goldoni	259-5959	108
100	NA	NA	5	Depósito San Miguel	2	Gerardo Ulate Ugalde	265-5050 / 265-3043	25
101	6	5	6	Depósito Los Angeles	2	Oscar Vargas Pérez	262-3303	55
102	10	6	7	Materiales Zeta	2	Gerardo Muñoz Valerio	237-0099 / 262-1313	28
103	NA	NA	8	La Puebla	1	Francisco Solórzano Ferreto	237-9016 / 238-2275	12
104	NA	NA	9	Ferretería Acosta	1	Horacio Acosta Murillo	483-0303	14
105	9	10	10	Depósito San Antonio	1	Federico Rodríguez	239-0792	20
106	NA	NA	11	Torneca (Sucursal)	1	Marvin Miranda	268-3838	205
Guanacaste								
107	5	3	1	La Carreta	7	Julio Salas	679-9003	40
108	NA	1	2	Fertama	6	Eduardo Merino	653-0076	ND
109	NA	5	3	Do it Center de Papagayo	3	Mauricio Rivera	667-0667	30
110	1	4	4	Depósito de Maderas San Carlos	3	Oldemar Rodríguez	670-0943	37
111	NA	NA	5	El Liberiano	3	Fernando Moroney	665-0443	29
112	3	7	6	FETESA (Ferretería Técnica)	2	Bernardo Bolaños	669-0601	27
113	NA	6	7	Rorifer	1	Roger Ríos	666-8686	6
114	2	2	8	Agroservicios La Peninsula	1	Eugenia Vargas	685-5741 / 685-3043	85

NA: NO APLICA / ND: No aportó datos

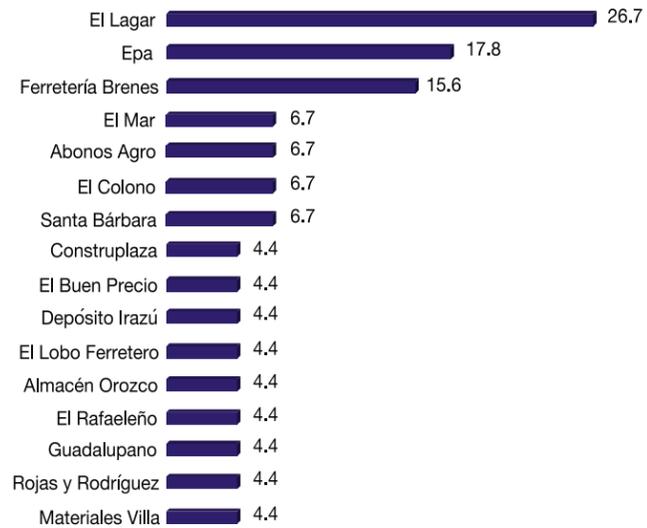


Las 120 de TYT

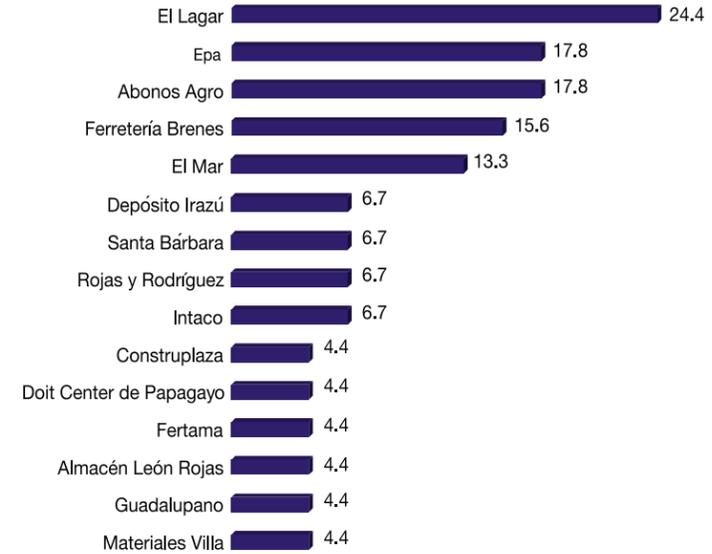
Ferreterías con crédito más sano



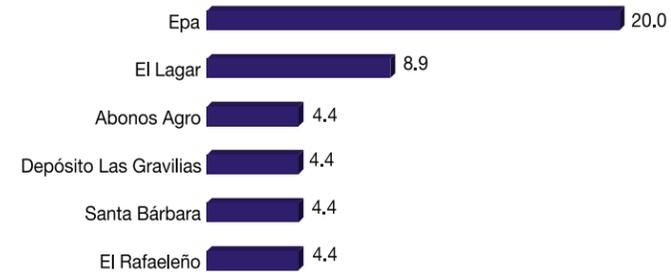
Ferreterías con mejor reacción ante la competencia



Ferreterías con mayor agresividad en el mercado



Ferreterías que solicitan más capacitación



Esta es la cuarta oportunidad que se publica el ranking de las ferreterías más importantes del país, según la votación de 44 mayoristas que contestaron un cuestionario aplicado por la empresa de investigación de mercados API Sigma Dos. TYT

PALAS CLASSIC IMACASA

ISO 9001 CERTIFIED

- Punta cuadrada profunda.
- Punta cuadrada plana.
- Mango robusto lijado y barnizado.
- Anillo de refuerzo para mayor seguridad.
- Asa nueva ergonómica para mejor agarre.
- Busque logo Imacasa sellado de garantía.
- Original hoja indestructible.

LAS ORIGINALES

imacasa

Classic

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA

www.imacasa.com

Somos importadores exclusivos de **SATA**

Best Alternative To Your Professional Choice

TORNILLOS

La Uruca

La solución en tornillos y más.

Tel. Central: 256-5212

Fax Central: 223-1763 • Tel. Mayoreo: 258-3290 233-7563

Fax Mayoreo: 258-3909 • La Uruca contiguo a FACO

E-mail Gerencia de Ventas: tornilloslauruca@racsa.co.cr

PERFIL



Feria en PZ

Importaciones Vega le apuesta al campo

Christian Montero U / Editor

Realizar ferias regionales se ha convertido en un buen negocio para muchos mayoristas que tienen la posibilidad de generar muchas ventas en pocos días, así como tener un contacto más directo con sus clientes.

Muchos empresarios del área ferretera, llegaron a la feria de Importaciones Vega, en Pérez Zeledón.

Como parte de su estrategia de crecimiento en el mercado ferretero, Importaciones Vega realizó el mes anterior, una miniferia ferretera en Pérez Zeledón, actividad que reunió a los más importantes empresarios de esa productiva zona comercial del país. Además de establecer contacto con nuevos clientes y reforzar las relaciones con los ya existentes, el propósito de la actividad fue presentar algunos de los nuevos productos que esta compañía radicada en Grecia de Alajuela, tiene para el sector.

"Solo para ese evento llevamos 200 nuevos productos para que

nuestros clientes conozcan un poco más sobre las novedades que constantemente estamos introduciendo al mercado", explica Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega.

La actividad tuvo lugar en el Hotel San Isidro en Pérez Zeledón y es la segunda oportunidad consecutiva que realiza una miniferia de este tipo en ese cantón.

Según Vargas, la idea es seguir realizando durante este año más actividades como esta, ya que asegura que el éxito más allá de generar ventas, radica en el contacto permanente y cercano con sus clientes. **TTT**



logrando un nuevo nivel de calidad

- Productos de ferretería
- Aplicaciones decorativas
- Soluciones de Arquitectura

INCO
TODO EN ALUMINIO Y VIDRIO

P.O. Box 2521. Final 1a. Av. Nte. Soyapango, San Salvador, El Salvador, C.A.
Tel.: (503) 2251-6000 • Fax: (503) 2227-0077 • inco@inco.com.sv • www.inco.com.sv

Ferreterías Reimers también es:

TORNILLOS

- Hexagonal Grado 5
- Hexagonal Grado 2
- Carrocería
- Estufa
- Inoxidable
- Milimétrico
- Gypson y más

ARTÍCULOS CAÑERÍA Y PVC

- Codos Hg
- Uniones Hg
- Teo Hg
- Níptic
- Flangers
- Reducciones y más

FR FERRETERÍA REIMERS
al servicio de la industria

Consulte nuestros excelentes precios

Tel. (506) 290-1020 • Fax: (506) 296-5266 • e-mail: fventas@freimers.co.cr • www.freimers.co.cr



Estimados clientes y amigos:

Es motivo de gran satisfacción el tener la oportunidad de saludarlos, y a la vez, hacerles una breve reseña de lo que han sido estos 15 años de trabajo.

La empresa dio sus inicios en Marzo del 2001, en una pequeña bodega, en las cercanías del Barrio Los Angeles, San José. El mobiliario constaba de unos escasos muebles de oficina, y unos cuantos estantes de bodega. Los repartos se hacían en un un vehículo liviano.

Las primeras líneas en importarse fueron la pintura en aerosol Plasti-Kote / Mr. Spray y los niveles Empire. Posteriormente se ofrecieron las herramientas manuales Matador, y la línea de serruchos Bushman

Nuestro personal constaba de 5 personas, las cuales nos repartíamos los trabajos diarios con mucho esmero y dedicación. Los días de trabajo eran muy largos, incluyendo los fines de semana.

Al cabo de unos meses de haber iniciado, nos dimos a la tarea de buscar otras nuevas líneas de productos, pero siempre condicionando que cada una de éstas fueran de negociación directa, y producidas por fabricantes especializados en su propia categoría de producto.

Cabe destacar que hasta la fecha, este mismo principio no ha cambiado: el ofrecer MARCAS DE CALIDAD MUNDIAL, con el respaldo y la garantía que únicamente fabricantes especializados pueden ofrecer.

A lo largo de estos quince años de trabajo hemos logrado constituir una amplia cartera de MARCAS EXCLUSIVAS, y además, una excelente relación comercial, tanto con nuestros proveedores, pero más importante, con ustedes nuestros clientes amigos y socios comerciales, y ésta es la razón principal, por la cual hemos logrado forjar nuestra imagen, en el ámbito del mercado nacional.

Por ultimo, tambien un agradecimiento muy especial a las empresas de servicio que nos brindan su apoyo, y además, a todo el personal de ROSEJO, el cual siempre se ha esforzado por cumplir a cabalidad, con todas y cada una de las funciones diarias

José F. Schifter
Presidente

Ellos son la cara de ROSEJO

Muchos no los ven, pero su trabajo se hace sentir. Conozca algunas de las personas que están detrás del éxito de ROSEJO.



Ramón Méndez Araya
Gerente Administrativo y Financiero
15 años en ROSEJO

“Inicié con don José esta empresa y me siento muy a gusto, aquí hay un excelente ambiente laboral y hemos podido conformar un excelente equipo de trabajo”.



Flory Córdoba
Gerente de Crédito y Cobro
7.5 años en ROSEJO

“ROSEJO ha crecido mucho, es una empresa sólida y estable, en donde hay mucha oportunidad de crecer, don José es un líder que te ayuda a crecer, además de que la relación entre todos los compañeros es muy cordial”.



Marielos Madrigal Mata
Asistente Crédito y Cobro
15 años en ROSEJO

“Recuerdo que fue muy difícil el comienzo porque no teníamos todas las facilidades con que ahora contamos, sin embargo, don José trabajó a deshorras para que esto caminara y eso nos ha servido de ejemplo. Eso ha hecho que vea a ROSEJO como si fuera mi empresa, aquí es verdad eso de que nos vemos como una familia”.



Rodrigo Martínez Arias
Gerente de Ventas

“La experiencia más gratificante ha sido el desarrollo de nuevas marcas en forma exclusiva, a través de proveedores especializados en una sola línea de producción. La buena relación que he mantenido con un sinnúmero de ferreteros que hoy son amigos y socios estratégicos, es otra de las grandes satisfacciones que he tenido en estos 15 años de trabajo”.

EL MACHETE #1 EN CENTRO AMÉRICA



EL MACHETE LEGÍTIMO CON LA MARCA



RECONOZCALO !
Y EXIJA LA CORNETA
ESTAMPADA EN LA HOJA
SI NO TIENE LA CORNETA
ESTAMPADA EN LA HOJA
NO ES CORNETA



original

DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN COSTA RICA

ACUÑA Y HERNÁNDEZ S.R.L

100 Mts. Este y 300 Sur de la estación de servicio de San Rafael de Heredia. San José, Costa Rica. Tel: 2621414 Fax: 2621414

CORPORACIÓN MATCO

300 Mts. Oeste y 100 Sureste de la Iglesia Católica Santa Rosa, Santo Domingo de Heredia. San José, Costa Rica. Tel: 2445151 Fax: 2445252

ABONOS AGRO:

Calle 16 y 18 Aven. 3ra San José, Costa Rica. Tel 2129300 Fax: 2568380

“10 años es algo grande”



**“El espíritu que dio origen a esta revista se mantiene incólume.”
Karl Hempel, Presidente de Eka Consultores.**

Llegar a diez años de informar sobre el quehacer del sector ferretero es una realidad gracias a la confianza de los lectores y a todas las empresas que han creído en este proyecto. Muchas cosas han pasado y han cambiado en el sector desde la primera edición de Tuercas y Tornillos, no obstante, el espíritu que dio origen a esta revista se mantiene incólume: informar verazmente al sector y ser un catalizador de negocios entre ferreteros y mayoristas. Lo siguiente es un extracto de

una entrevista a Karl Hempel, Presidente de Eka Consultores, empresa editora de TYT.

¿Qué dio origen a TYT?

-TYT nació como una necesidad en un sector en el que no se tenía un medio que lo representara y diera a conocer al mercado su dinámica y todas las informaciones que los ferreteros requerían para tomar sus decisiones. Nuestra labor ha sido informar con el objetivo de dinamizar aún más el sector de ferretería y construcción y lograr la unión y canalización de los negocios.

¿Cómo surgió la primera edición?

-TYT nace en la empresa Eka Consultores, en junio de 1995 y desde ese entonces, muchos amigos anunciantes y lectores han creído en nosotros y nos adoptaron como su medio de confianza y de información especializada. La primera edición, aunque eran pocas páginas (alrededor de 16), constaba de información útil como las novedades que había disponibles para el sector ferretero, línea que aún mantenemos.

¿Se imaginó que llegaría a los diez años?

-Eso era inimaginable, no obstante seguiremos por la línea de enlazar empresas con sus proveedores, por lo que esperamos

conquistar muchos años más de información de primera línea. El ritmo de crecimiento que posee el sector nos obliga a tener una visión de futuro para que nuestros lectores siempre cuenten con el apoyo para la toma de decisiones de inversión y crecimiento.

¿Cuál considera que es el principal aporte de la revista al sector?

-Creo que ha sido contribuir al progreso, unión y desarrollo del sector construcción y ferretero. Hoy muchos ferreteros esperan las ediciones de TYT para hacer sus negocios. Saber darle a nuestros lectores lo que buscan y necesitan, ha sido un pilar de éxito para quienes formamos parte de TYT.

“Hemos conocido que empresas del sector han diseñado sus modelos de capacitación a sus colaboradores basados en las informaciones y aportes del TYT, lo que nos da un claro indicador de que como medio de comunicación estamos contribuyendo al progreso de las empresas en las que se encuentran nuestros lectores”.

¿Qué pueden esperar los lectores de la revista para los próximos años?

- Esperamos seguir bajo la misma línea, darle a nuestros lectores un medio en el que puedan

Continúa pag. 30

La otra cara de TYT

Sus rostros no se ven aunque su trabajo sí. Con sus ideas y creatividad Lilliana Castro Solano y Juan Carlos Conejo Sanabria también han contribuido enormemente con el desarrollo de TYT.



Lilli, como le dicen, es la encargada de diagramar toda la revista, ella se encarga de distribuir los textos y las imágenes de manera que sea lo más agradable posible a la vista de los lectores.

“Juanca”, es quien hace muchos de los anuncios que vemos edición tras edición.





EN CONSTRUCCIÓN

Caso contra American Paint

Kativo gana primer pulso

MEIC impuso arancel del 516% a las importaciones de American Paint como medida antidumping, por los próximos seis meses.

Christian Montero U / Editor

El primer golpe de la pelea entre HB Fuller y American Paint lo dio el representante de las marcas Protecto y Gliden, cuando una resolución del Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC), obligó a BRZ Group (representante de American Paint) a pagar un arancel del 516% sobre las importaciones de pintura que realice durante los próximos seis meses. La resolución fue dictada por la Oficina de Prácticas Desleales y Medidas de Salvaguardia del MEIC, que estableció que

American Paint incurre en "dumping", según la resolución N° 028-2006, emitida el pasado 24 de abril y que fue firmada por el entonces Ministro, Gilberto Barrantes. Un extracto de dicha resolución indica que: "Se ordena imponer una medida antidumping provisional de un 516% adicional sobre el nivel del arancel existente (DAI) para todas las importaciones de la empresa CELERA GROUP S.A. correspondientes a pintura de látex a base de agua provenientes y originarias de los Estados Unidos de Amé-

rica, y que de conformidad con el sistema SAC han ingresado a Costa Rica bajo la partida arancelaria 3209.90.10.00". No obstante, esta medida -según explica Fernando Ocampo, abogado de la Asociación de Fabricantes de Pintura y Afines (AFAPINTA)-, si bien es una acción de consecuencias reales e inmediatas, apenas forma parte del proceso de investigación que desde agosto del 2005 inició Kativo en conjunto con AFAPINTA, en contra de American Paint, por supuestas prácticas dumping.

El abogado aclaró que lo que está en discusión no es la calidad de las pinturas comercializadas por American Paint, sino la importación de sus productos a precio dumping, así como la amenaza de daño a la producción nacional.

"Lo que se busca es que todos los fabricantes y comercializadores de pintura compitan en igualdad de condiciones", dijo Ocampo.

En defensa del sector

Por su parte, Mauricio Vargas, Representante de Kativo, se mostró muy satisfecho con la



"Este es un caso de AFAPINTA, al que SUR prefiere no referirse", Eduardo Fumero, Representante de Pinturas SUR.



"Estamos muy satisfechos con la resolución, porque las prácticas de American Paint, atentan contra las empresas que como nosotros, cumplimos con todas las normativas y que cumplimos una función social", Germán Obando, Gerente General de Pinturas CELCO.

EN BODEGA

crear y confiar, pero sobre todo un enlace para que las empresas puedan tomar sus decisiones y hagan crecer sus negocios. Finalmente, Hempel asegura que aún quedan muchas cosas por hacer, sobre todo tratándose de un sector tan dinámico. "El sector ferretero y de la cons-

trucción sigue creciendo y nuestra tarea será siempre interpretar su dinamismo para proyectarlo a nuestros lectores y que éstos a su vez, tengan a la mano una herramienta de alto valor con la que puedan tomar sus decisiones de inversión".

Un fiebre de TYT

Holder Rodríguez probablemente sea uno de los pocos lectores que cuente con la colección más completa de TYT. Él se siente orgulloso de decir que tiene cada una de las ediciones que han circulado de la revista en estos diez años y en el mes de aniversario quiso compartir su colección con nosotros. Holder, quien es dueño de una ferretería en Tamarindo (Martínez y Rodríguez), afirma que el

principal beneficio que ha recibido de la revista es la información que obtiene. "Tengo 22 años de estar detrás de un mostrador y con la revista he aprendido desde aspectos de administración hasta lo nuevo en productos, en general me ha servido para mantenerme actualizado", indica el ferretero. Gracias a Holder y a todos los lectores que durante diez años han hecho grande a Tuercas y Tornillos.



Holder Rodríguez tiene todas las ediciones de TYT. **TYT**

OLFA®

CREANDO DESDE 1956

THE BEST CUTTERS IN THE WORLD



LES MEILLEURS OUTILS DE COUPE AU MONDE

Distribuidor Autorizado para Costa Rica, Nicaragua y Panamá

Guilá

Al servicio del arte y la técnica

Teléfono : 236 1010 - Fax : 240 9008
E-mail : guilaccr@racsa.co.cr
Apdo : 2617-1000 SJ-Costa Rica

COFLEX
CONECTORES FLEXIBLES

Exija la marca de los profesionales

plomer
ACCESORIOS

COFLEX
Innovación en Plomería

GIL COTO NAVARRO REPRESENTACIONES, S.A.
P.O. Box 7093-1000. De La Pop's de Curribadat 50 Este,
300 Norte, 450 Oeste. San José, Costa Rica. Tel: 506-225-8403
www.coflex.com.mx

resolución pues en su opinión, es un gran paso hacia la defensa del sector productivo nacional.

“Prácticas como estas atentan contra todo el sector, por eso estamos muy satisfechos con la medida que viene a resguardar el buen desempeño del sector fabricante de pinturas en Costa Rica y que sienta un precedente para los demás sectores productivos del país”, dijo Vargas. TYT buscó la reacción de Juan Samuel Flores, Gerente General de American Paint, no obstante al cierre de esta edición se nos



“Estamos defendiendo a todo el sector industrial y a los miles de costarricenses que directa e indirectamente dependen de esta actividad y se pueden ver afectados por las prácticas de American Paint”, Mauricio Vargas, Representante de Kativo.

Lo que está en discusión no es la calidad de las pinturas comercializadas por American Paint, sino la importación de sus productos a precio dumping, así como la amenaza de daño a la producción nacional.

indicó que estaba fuera del país. También le enviamos por correo electrónico varias consultas referentes a este caso, pero tampoco nos respondió. **TTT**



“Esta medida es un mensaje al sector productivo de que en Costa Rica se respeta la legislación y acuerdos internacionales, lo cual da confianza de cara a acuerdos comerciales a nivel internacional”, Fernando Ocampo, Abogado de AFAPINTA.

¡No se pierda un solo evento!

Ya estamos en Expoferretera y para que usted y sus clientes no pierdan detalle de las actividades que se van a realizar durante los tres días de la feria, les brindamos el calendario de actividades. Si tiene consultas no dude en comunicarse con el Departamento de Eventos al: 500-0070, extensión 123 y durante la feria encuéntrenos en pasillo de la numeración 800.

EVENTOS ESPECIALES EXPOFERRETERA 2006

CHARLAS Y SEMINARIOS

Viernes 2 de junio

Horario	Tema	Expositores
11:30 AM		
1:30 PM		
3:30 PM		
5:00 PM	Uso exitoso del adoquín.	Ing Francisco Araya, Gerente de Bloques, Corporación Pedregal

Sábado 3 de junio

Horario	Tema	Expositores
11:30 AM	Conductores Eléctricos	Ing Mauricio Soto, Gerente Comercial C.R., Phelps Dodge Conducen S.A.
1:30 PM	Conocimientos Básicos de Tornillería	Germán Valencia, Universal de Tornillos
3:30 PM	Suba Internacional S.A.	
5:00 PM	"Soldadoras & Electrodo INFR "	Ing. Fernando Mendoza, Representante Técnico de INFR S.A de CV, para AL

Domingo 4 de junio

Horario	Tema	Expositores
11:30 AM		
1:30 PM	Hierro Forjado en la Arquitectura de hoy	Arq. Marco Cordero, Distribuidora de Hierro Forjado
3:30 PM	Como controlar los Inventarios!!!! Intelis: Un sistema experto ferretero	Miguel A Santillón, Dic Oficinas Regionales, Intelisis - Biznet Partner

2 al 4 de junio del 2006

Centro de Exposiciones, Eventos Pedregal

San José, Costa Rica

Tels.: (506) 520-0070

www.expoferretera.com

Asesores Comerciales

Zona Este: Jenny Alpizar (506) 363-3737

Zona Oeste: Braulio Chavarría (506) 372-1192

EXPO
FERRETERA
su herramienta de negocios...

EXPOSITORES

Confirmados al 25/5/2006

7,200 M² DE EXPOSICIÓN 5000 PRODUCTOS

La feria más grande al por mayor de Ferretería
y Materiales de Construcción



PATROCINA
tuercas y tornillos
TYT
LA REVISTA FERRETERA

3M Worldwide	ALBATROS S.A.	ALMACENES UNIDOS S.A.	Cablesa electrónica	Capris	CEINSA	Heximatic
CELCO	phelps Dodge	DEACERO	EL ELECTRICICO FERRETERO S.A.	EPSON	Fischer	LANCO
FORSIA	imacasa	Im Pro Kasa	INTECASA	INCA	TANQUE	ROSEJO
Pinturas CELCOLOR	COFLEX	DISTRIBUIDORA REPOSA	MEGA LINEAS	CENTROAMERICA	PEDREGAL	WESTOMATIC
SABO	Soluciones Eléctricas sica Technology & Design	BOLDADURAS L.C. de Costa Rica, S.A.	SORIE INTERNACIONAL	SUVA	Torneca	Fibrester Lafiamerica, S.A.
TORNILLOS La Zona	BANCOMEXT	Arteferrero	DIHASA	DTS	Durman. Esquivel	Tecno Lite
FIBROCENTRO	Equipos Compressor	Speedfit	KARCHER	TRAPP	Equipos de Jardinería	transfasa
UNIVERSAL DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS...	MACAVI	MADISA	MAESMESA	PROSISA	Sofía	IRVING
FABRICA DE TUBOS CAMPEON	U	Vedova Obando	VERTICE	ESPA WATER	DIASA 2000	Biz-net Partners
M&M	storage&office	ADT	21 CENTURY	PHIFER INCORPORATED	PROCO	CODE/BLUE CHAIN WEL LOCK
HILLMAN GROUP WWDC	H.D HUDSON MFG.CO	BIGG LUGG, INC	21 CENTURY	M&P EXPORT MANAGEMENT CORP.	ACCUSHARP INTERNATIONAL	PROTECTIVE COATING CO.
TRADECOM INTERNATIONAL	INTERMATIC, INC	COLUMBOS MCKINNON CORP.				

2 al 4 de junio del 2006
Centro de Exposiciones, Eventos Pedregal
San José, Costa Rica
Tels.: (506) 520-0070
www.expoferretera.com

Asesores Comerciales
Zona Este: Jenny Alpizar (506) 363-3737
Zona Oeste: Braulio Chavarría (506) 372-1192

**EXPO
FERRETERA**
su herramienta de negocios...

CIMENTOS

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2002	1,12%	0,45%	0,78%	0,17%	0,63%	0,64%	1,47%	1,19%	0,40%	0,66%	1,03%	0,76%
A-2002	1,12%	1,57%	2,37%	2,54%	3,19%	3,84%	5,37%	6,62%	7,04%	7,74%	8,86%	9,68%
I-2003	0,65%	0,81%	0,65%	0,96%	0,52%	0,67%	0,80%	0,41%	0,13%	1,17%	1,42%	1,25%
A-2003	0,65%	1,47%	2,12%	3,11%	3,65%	4,34%	5,18%	5,62%	5,75%	6,99%	8,51%	9,87%
I-2004	1,70%	1,29%	0,46%	0,91%	0,67%	1,07%	1,30%	0,97%	0,78%	0,75%	1,40%	1,11%
A-2004	1,70%	3,02%	3,49%	4,44%	5,14%	6,26%	7,64%	8,68%	9,52%	10,34%	11,89%	13,13%
I-2005	1,96%	1,09%	0,83%	0,96%	1,37%	0,46%	1,28%	1,25%	0,17%	1,24%	1,62%	1,01%
A-2005	1,96%	3,08%	3,94%	4,93%	6,37%	6,86%	8,23%	9,58%	9,77%	11,13%	12,94%	14,08%
I-2006	1,17%	0,89%	0,17%	0,43%								
A-2006	1,17%	2,07%	2,24%	2,68%								11%

Fuente: Ecoanálisis

TIPO DE CAMBIO REFERENCIA DE VENTA AL ÚLTIMO DÍA DEL MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Novi.	Dic.
2002	344,85	347,73	350,39	353,98	356,86	359,79	363,16	366,11	369,33	372,70	375,88	379,05
2003	382,42	385,59	389,01	392,02	395,44	398,78	402,32	405,55	409,03	412,82	415,97	419,01
2004	420,64	423,83	427,04	430,06	433,24	436,55	439,81	443,21	446,84	450,37	454,02	457,76
2005	462,48	465,83	468,87	472,07	475,19	478,68	481,54	484,74	487,96	490,93	494,29	497,71
2006	500,65	503,17	506,03	508,66								530,7

Proyección Revista EKA

DEVALUACIÓN ACUMULADA ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2002	7,74%	8,09%	8,33%	8,84%	9,25%	9,57%	9,90%	10,16%	10,32%	10,48%	10,62%	10,77%
2003	10,85%	10,42%	10,92%	10,95%	10,86%	10,83%	10,79%	10,77%	10,75%	10,76%	10,67%	10,54%
2004	9,99%	9,92%	9,78%	9,70%	9,56%	9,47%	9,32%	9,29%	9,24%	9,10%	9,15%	9,25%
2005	9,95%	9,91%	9,80%	9,77%	9,68%	9,65%	9,5%	9,37%	9,20%	9,01%	8,87%	8,73%
2006	8,25%	8,01%	7,92%	7,75%								6,6%

Proyección Revista EKA

TASA BÁSICA PASIVA AL ÚLTIMO DÍA DE CADA MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2002	16,00	16,25	16,75	17,00	17,25	17,25	17,25	17,50	17,50	17,50	17,50	17,50
2003	17,50	17,50	17,25	16,75	16,75	16,00	15,75	15,50	14,75	14,50	14,00	13,75
2004	13,75	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,75	13,75	14,00	14,25	14,25	14,25
2005	14,50	14,75	15,00	15,00	15,75	15,75	15,50	15,50	15,25	15,25	15,25	15,25
2006	15,25	15,25	15,25	15,25								

Fuente: Banco Central de Costa Rica

ÁREA TOTAL DE CONSTRUCCIÓN EN METROS CUADRADOS mensual

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2002	133.941	115.223	132.056	128.719	179.728	137.792	206.602	176.676	125.989	150.202	185.218	280.112
2003	232.919	144.897	188.132	114.947	154.882	280.946	284.967	259.761	294.583	272.930	303.966	216.532
2004	155.039	278.206	378.685	366.267	421.574	259.046	299.705	205.676	206.806	294.282	285.138	134.799
2005	335.467	259.392	250.647	230.513	350.208	273.908	279.634	215.885	363.349	348.457	388.912	324.221
2006	425.433	431.022	546.862	386.925								

Fuente: Cámara Costarricense de la Construcción

PREMIO POR ENDEUDARSE EN DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2002	5,65	5,50	5,43	5,70	5,46	5,01	4,48	4,50	4,66	4,71	5,06	5,12
2003	5,67	5,73	6,13	6,16	6,06	6,02	4,57	3,61	3,48	3,14	2,77	2,89
2004	3,39	3,50	3,62	3,90	4,27	4,56	4,18	4,01	3,81	3,62	2,84	2,39
2005	2,34	2,37	2,53	2,87	3,88	3,95	4,15	3,90	2,81	2,96	2,71	2,44
2006	2,26	2,06	1,83	1,92								

Fuente: Ecoanálisis

POR SEGURIDAD CONÉCTESE CON LO MEJOR

SOLUCIONES ELECTRICAS

3M

Quando se trata de **electricidad, la calidad y resistencia** de los materiales es primordial para garantizar una mayor seguridad. 3M le ofrece los mejores productos para cualquier trabajo eléctrico que usted necesita realizar.

**TERMINALES, CONECTORES Y HERRAMIENTAS
SCOTCH LOK™ • GEL LUBRICANTE PARA
CABLES • LIMPIADORES EN AEROSOL
3M-NOVEC™ • AMARRAS Y MUCHO MÁS**



CONSULTAS: 277-11-35

EN EL CLAVO



Hugo Ulate Sandoval
Director Editorial
hugo.ulate@eka.net

Mandamientos del mercado

“¿Encontró todo lo que buscaba?”, una frase más del servicio al cliente, pero que nunca está por demás decirlo y que, en algunos de los recorridos por los diferentes negocios ferreteros, solo en una hemos logrado escucharla.

Aquello de que la relación con el cliente no termina cuando éste paga la factura, es invaluable en momentos en que la competencia arrecia cada 100 metros.

Sólo la capacitación constante permite instaurar esta cultura en cualquier negocio. Conocer a sus compradores y lo que éstos quieren, marcan en buena parte, el éxito en el incremento de las ventas y mejorar sustancialmente la relación con sus proveedores.

Los mercados y propiamente los sectores definen algunos mandamientos que no pueden dejarse de lado. Intentaremos rescatar algunos de los más importantes

que giran en torno al servicio al cliente y posteriormente a la búsqueda del incremento de las ventas.

1- No digas “no hay”. Piénselo y ofrezca al cliente una alternativa similar. Y si, definitivamente, no tiene lo que busca, ofrezca al menos tratar de conseguirlo sin mucha demora.

2- Que no quede una pregunta sin responder. Un cliente insatisfecho, es probable que no vuelva a pisar el negocio. Casi es mejor enviárselo a la competencia.

3- No discuta con su cliente porque usted puede ganarle. Un comprador disgustado es un cliente menos.

4- Diga la verdad: no importa cómo sea, es preferible no levantarle falsas expectativas a los clientes, recuerde que cuanto menos reclamos, más eficiente el servicio.

5- Sea fiel: no muestre distintas

caras y contradicciones, solo así podrá conseguir una lealtad efectiva de sus compradores.

6- No deje pasar detalles: hasta el más mínimo puede hacer la diferencia. Anote y trate al máximo de cumplir con las sugerencias de sus compradores.

7- Solucione: recuerde que los clientes siempre andan en busca de que les solucionen sus necesidades y solo se mostrarán agradecidos ante su esfuerzo por hacerlo. Ejemplo: si no tiene un producto y es sabedor de que su competencia lo posee, envíe al cliente donde su competidor. Con seguridad, el cliente recordará su honestidad y el servicio brindado, y no lo pensará dos veces para regresar a su negocio en busca de algún producto.

Quizás estas 7 premisas no sean la solución por los siglos de los siglos, pero estamos seguros de que si de ayudar se trata, no hay duda de que le ayudarán. **TYT**

LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
3M Costa Rica S.A	Mónica Cordero	Coord. Mercadeo	277-1000	260-3838	10119-1000	mcordero@mmm.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	279-9555	279-7762	200-1007	celcocr@racsa.co.cr
Cemex	Carlos Cordero	Coord. Comunicación e Imagen	201-8202	201-8201	6558-1000	carlos.cordero@cemex.com
Coflex	Mauricio Coronado	Director Comercial	México	México	833610446	mcoronadoq@coflex.com.mx
Durman Esquivel	Juan Carlos Jiménez	Gerente General	212-5800	256-7176	6139-1000	jjimenez@durman.com
Electrical Suplies	Marjorie Badilla	Ejecutiva de Medios	283-2223			marjorie.badilla@hwwp.com
Ferretería Reimers	Denis Córdoba	Director Comercial	290-1020	296-5266	10049-1000	ventas@reimers.co.cr
Grupo Guilá	Ricardo Guilá	Gerente General	236-1010	240-9008	2617-1000	guilacr@racsa.co.cr
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Director General	256-8949	248-9860	274-2120	tecnolite@racsa.co.cr
Imacasa	Andrés Solano	Gerente General	293-2780	293-4673	39-3005	imacasacr@racsa.co.cr
Inco	Héctor Ramírez	Ejecutivo de exportaciones	(503) 251-6021	(503)227-0077	N.D.	hramirez@inco.com.sv
Invermec	Daniel Restrepo	Gerente General	(576)886-4200	(576)886-4149	N.D.	danielrestrepo@invermec.com
La Casa del Tanque	David Peña	Gerente de Ventas y Mercadeo	227-3722	226-5278	1412-1011	info@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing Corp.	Ignacio Osante	Gerente General	438-2257	438-2162	7878-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Promatco Centroamericana S.A	Bernid Krause	Gerente General	296-80000	232-7850	200-1200	bernd@promatco.com
Rosejo	José Schifter	Presidente	296-7670	232-0048	308-1007	jschifter@rosejo.com
Samboro	Juan Pablo Gavarrete	Gerente General	260-0606	237-2651	12-3019.	jpgavarrete@samboro.com
Schneider Electric	Ramiro Alvarez	Jefe de Comunicación	210 - 9400	232-0426	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.s
Smoe S.A	Felipe León	Gerente General	231-4915	232-8689	4369-1000	leogar@racsa.co.cr
Sur Química	Eduardo Fumero	Vice presidente Comercial	211-3403	257-9627	153-1150	s.foster.r@gruposur.com
Tomillos La Uruca	Gerardo Castro	Supervisor de Ventas	256-5212	233-1763	223-1150	tomillolauruca@racsa.co.cr
Transfesa	Manuel Ujueta	Gerente de Ventas	210-8989	291-0731	215-2150	mjujeta@transfesa.com
Valco	Oscar Coto	Gerente de Ventas	252-2222	254-8736	142-1150	ventas@valcosa.com
Vedova y Obando S.A	Gerardo Ortuño	Gerente General	221-9844	233-2116	10117-1000	g.ortuno@vvo.co.cr

El masking Scotch del pintor



Scotch Blue
Painter's Tape

Nuevo



- Fácil de manipular.
- Resistente a los rayos UV.
- Se retira fácilmente sin dejar residuos de adhesivo, hasta 14 días después de colocado.
- No daña las superficies, lo cual reduce el tiempo de trabajo.
- Demarca líneas muy definidas (corte perfecto).
- Resistente a los solventes y la humedad.
- Se corta fácilmente con la mano.

3M

El ABC de los impermeabilizantes

Con la ayuda de un experto, conozca los principios básicos para que pueda asesorar a sus clientes.

Christian Montero U / Editor

Es época de lluvia y con ella llegan las filtraciones en las paredes, hongos y demás problemas causados por la humedad.

En estos días aumenta la afluencia de personas a las ferreterías en busca de un buen impermeabilizante, con el fin de acabar con los estragos que causa el agua en las paredes.

¿Sabe qué tipo de producto es el que le conviene a su cliente, o al menos tiene idea de qué impermeabilizante ofrecer para ayudarlo?

Fernando Quesada, ingeniero civil, aclara algunas consultas en este campo.

Es importante determinar que la función principal de un impermeabilizante es darle mayor vida útil a la superficie o estructura en donde se aplica así como evitar los hongos.

Por eso, lo primero que se debe tener claro es el lugar donde se va a aplicar el impermeabilizante, si es en concreto, madera, una cubierta de techo, una pared sin repello o con repello, un baño, etc.

Luego viene el tipo de superficie donde se va a aplicar: una superficie lisa o una pared pingada, un tanque de agua, una losa de concreto, un muro, o cualquier otra. Quesada indica que para saber el tipo de impermeabilizante

que más conviene hay algunos pasos básicos que se deben seguir:

1- Pregunte con detalle al cliente el problema que tiene, dónde va a aplicar el impermeabilizante: hay unos que son selladores e impermeabilizantes a la vez, mientras que otros solo impermeabilizan.

2- Pregunte por las condiciones en que se va a aplicar el producto: hay unos que son para exteriores y exteriores, otros para aplicar bajo nivel de tierra, unos se mezclan con agua y otros que se aplican tal y como vienen.

3- Tome en cuenta que hay impermeabilizantes hechos a base de asfalto que controlan mayormente la formación de fisuras, ya que es flexible y fácil de trabajar.

4- Hay impermeabilizantes que son tipo pintura por su forma de aplicar, o sea, basta con usar un rodillo, mientras que otros requieren de una aplicación más especializada como por ejemplo; se debe aplicar otro producto para resanar la superficie, otros requieren de dos o más manos, a otros hay que aplicar la primera mano y luego esperar varias horas para emplear la siguiente así como humedecer la superficie.

5- El grado de adherencia es



muy importante, así como la alta resistencia a los cambios de temperatura, por eso tome en cuenta la ubicación geográfica donde se va a destinar el uso del producto, lo cual es otro factor de suma importancia.

6- El acabado final es un aspecto que no suele tomarse en cuenta, por eso el ingeniero recomienda tener en la ferretería o depósito, una muestra de cómo se ve el producto ya aplicado.

7- El costo del producto es otra variante que juega, por eso trate de tener impermeabilizantes de distintos precios, de manera que pueda abarcar la mayor cantidad de necesidades.

“Cada marca tiene diferentes tipos de impermeabilizantes,

no obstante para saber qué se necesita lo importante es que el dependiente esté capacitado para saber interpretar la necesidad del cliente y otro factor importante la variedad de productos que tenga una ferretería”, explica el ingeniero Quesada, que tiene más de 25 años de experiencia profesional.

En todo caso, la experiencia del cliente con la marca, probablemente sea el factor más decisivo para inclinarse por uno u otro producto. **TTT**



SAMBORO

Pisos y Azulejos



Arte y tecnología italiana en cerámica



Esquina Sur de la Fosforera de C. R.
100 Mts Oeste San Pablo Heredia

Costa Rica

PBX: (506) 260-0606

Fax: (506) 237-2651

www.samboro.com

PRODUCTOS FERRETEROS



Alicate de puntas
6", con aislamiento de 1.000 voltios, especial para electricistas.



Cinta antideslizante
Adhesiva, disponible en 1/2", 1" y 2".



Discos de corte rápido
Marca Grinding. Disco jolly mutimaterial: PVC, Concreto, cerámica, acero inoxidable.



Pileta para bar
Marca Guinovart, de acero inoxidable 304.

Distribuye: Importaciones Vega. Tel. (506) 494-4600

Distribuye: Valco. Tel. (506) 252-2222



Cinta tapagotera Self-Dan
Impermeabilidad total al agua y vapor de agua. Resistencia a la intemperie, temperaturas altas y bajas así como los rayos ultravioletas. Adherencia sobre hormigón, teja, fibrocemento, metal, piedra, madera.



Caja con Herramientas
Marca Tramontana. Con herramientas manuales para uso industrial mecánico y doméstico. Ideal para llevarla en el vehículo. Se compone de 30 unidades.



Limpiador de contactos eléctricos Loctite
Remueve grasas, aceites y otros contaminantes de partes eléctricas, seca en segundos sin dejar residuos. Presentación 15 onz



Loctite 55 Hilo Sellador de Tuberías
Hilo de nylon impregnado de teflón, ideal para roscas tanto plásticas como metálicas. Rollo de 145 metros (5.700 pulgadas).

Distribuye: Transfesa. Tel. (506) 210-8989



Control Remoto universal G.E.
Estilo celular compacto 3 funciones (televisor, DVD y sistema de satélite).



Protector de Picos G.E
8 salidas de las cuales 2 son para adaptador de corriente, protección para 2 teléfonos, y para cable coaxial, alta calidad. 3690 joules, ideal para Home Theater.

Distribuye: Cablesa. Tel. (506) 296-1122



Pulidora de autos de 7"
1350 watts de potencia, velocidad de 500-1750 RPM, 4.75 Kg de peso. Dos años de garantía.

**Distribuye: Torneca
Tel. (506) 207-7777**



Super 77 Es un adhesivo en aerosol de uso general muy adecuado para unir materiales ligeros tales como láminas metálicas, tejidos, fieltros, moquetas, espumas, etc. a plásticos, metales pintados o sin pintar, madera, aglomerado.

**Distribuye: 3M
Tel. (506) 277-1000**

MANGUERAS IMACASA

REFORZADA

- Terminales robustos de latón maquinado para mayor resistencia.
- Tramado de polyester.

LAS ORIGINALES

TRANSPARENTE

- Tres colores.
- Cuatro tamaños.

DELAPASADO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

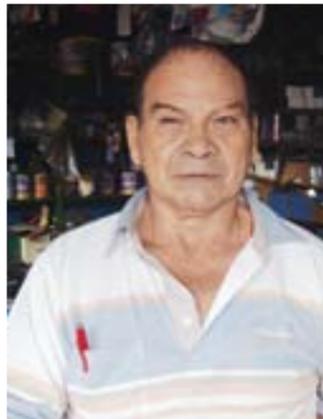
MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

**EL
DEPENDIENTE**

¿Qué busca en Expoferretera?



Roy Rojas Marín,
Propietario Ferretería
Manolo. Cinco Esquinas
de Tibás. 10 años de
experiencia



Oscar Berrocal Portu-
gues, Propietario Depó-
sito de Materiales el
Alajuelense. Tibás
35 años de experiencia



Deimer Chavarría Díaz,
Proveedor Depósito de
Materiales y Ferretería El
Punto. Pavas
12 años de experiencia



Manuel Jiménez Arias
Gerente Proveeduría
Grupo Santa Bárba-
ra. Pavas. 20 años de
experiencia

Busco todo lo que tenga que ver con innovación, buenas ofertas, descuentos especiales y productos nuevos, creo que Expoferretera siempre cumple con ese objetivo.

Nunca he ido a Expoferretera pero este año sí tengo la intención de ir. Voy a ver qué ofrecen los expositores en general, pero me interesan los descuentos que puedan haber.

He asistido en tres ocasiones, me fijo en lo nuevo que ofrecen nuestros proveedores, así como lo que los demás tienen. No solemos hacer negociaciones ahí mismo sino después de la feria.

Me interesan los nuevos productos para garantizar la variedad de los que ya tenemos, también todo lo que tenga que ver con innovación. Otra cosa que me interesa mucho es la posibilidad de entrar en contacto con muchos proveedores en pocos días.



La solución total a sus necesidades de almacenamiento:

storage & office

Sistemas de almacenamiento y soluciones mobiliarias para oficina.

Horario:
Lunes a Viernes de 7:30 am a 5:30 pm.
Sábados de 8 am a 12 md.

Tel: (506) 257-1282 • Fax: (506) 256-6138
Garantía real, con respaldo local.

Un saludo y agradecimiento muy especial a todos nuestros clientes y amigos ferreteros durante estos *15 años* de servicio



Visíte nuestros stands #709-714

MARCAS DE CALIDAD CON RESPALDO Y GARANTIA

ROSEJO 15 aniversario

Tels: 296-7670 Fax: 232-0048
Dirección: 200 mts este de oficinas
centrales de Pizza Hut,
Zona Industrial Pavas
Apdo 308-1007 Centro Colón,
San José-Costa Rica

Mes del padre

De tal Nanán, tal hijo

Dos generaciones de ferreteros además de los lazos sanguíneos, comparten el amor y orgullo por una profesión que llevan en las venas.

Christian Montero U / Editor

Ferreteros hasta la última de sus células, es la mejor forma para describir el vínculo entre Juan Fernando Zúñiga Chávez y su hijo del mismo nombre. Por esas curiosidades de la vida este par de ferreteros además de compartir los genes y los apellidos, tienen algo mucho más fuerte en común: su auténtica devoción por su oficio.

Juan Fernando -el padre- o mejor dicho Nanán Zúñiga, su nombre de batalla, es la segunda generación de una estirpe de ferreteros heredianos que a mediados del siglo pasado, inició Víctor Luis Zúñiga, padre de Nanán.

Siempre en el centro de la Provincia de las Flores, concretamente en los alrededores del Mercado Central, el apellido Zúñiga ha sido por tradición, sinónimo de ferretería como ellos mismos lo reconocen con orgullo. Por eso aseguran no tener competencia, pese a que están en una zona donde precisamente eso es lo que abunda.

"Nosotros conseguimos de todo, por eso decimos que no tenemos competencia, aquí se vende lo que no hay y si no hay, lo conseguimos", afirman al unísono.

Juan Fernando pese a sus 30 años de vida, se mueve en el mercado como pez en el agua, ya que desde niño aprendió el "teje y maneje" del negocio. Hoy, él no solo vela por la buena marcha de la ferretería de su padre, sino ade-

más lo hace por la que él mismo inauguró aproximadamente tres años atrás (Ferretería Zúñiga Hermanos) y que está ubicada a 50 metros de la de su progenitor.

Entre ambos se cuidan la espalda, aunque en el caso de Nanán dice no estar preocupado de sus competidores ya que con el 95% lleva una cordial relación. Incluso muchos de ellos han sido sus pupilos, por lo que también los mira con cariño.

-¿Y el 5 por ciento restante?

-"¡Bueno! tampoco es que me llevo mal, digamos que es gente con la que apenas intercambio un apretón de manos", reconoce este ferretero que tiene más de 30 años de experiencia.

Una buena lección

Producto del esfuerzo mancomunado de ambos, un tercer local vio la luz el año anterior en Los Lagos de Heredia, el cual administran y celan con la misma rigurosidad que los otros dos.

En cada una de las ferreterías procuran mantener un amplio surtido para que, quienes lleguen ahí, encuentren lo que buscan y de no ser así, se irán con la promesa de que ellos se lo conseguirán.

Y ese es el principal valor que Juan Fernando asegura haber heredado de su padre.

"Mi papá me enseñó que uno nunca debe quedarle mal a un cliente y mucho menos mentirle, esa es nuestra regla de oro", sentencia.



Naná Zúñiga y su hijo Juan Fernando conforman un dúo inseparable.

Estirpe ferretera

Ferretería Nanán Zúñiga se ubica frente al costado este del Mercado Central de Heredia, lugar en el que ha estado por más de tres décadas y que inauguró Nanán Zúñiga. El segundo local a cargo de su hijo Juan Fernando, está 50 metros sur y abrió sus puertas un primero de setiembre del 2003. Ahí tienen una oferta que supera los 18.500 ítems. Víctor Luis Zúñiga, padre de Nanán, fue quien inició la tradición ferretera en la familia. **TYT**

be ready...

Get your
ticket for

New
Electric
World

Initi@tive
Centroamérica
2 0 0 6



Merlin Gerin



SQUARE D



Telemecanique

Schneider
Electric

Información al Tel: 210-94-95 o al correo electrónico initiative@cr.schneider-electric.com

Durman Esquivel[®]

Cada cliente un compromiso



PLANTAS DE TRATAMIENTO

- Sistemas de bombeo
- Tanques Hidroneumáticos
- Tratamiento de aguas
- Pegamentos de pvc/cpvc
- Tuberías y accesorios de pvc
- Tuberías Rib Loc
- Tuberías ADS
- Tuberías de polietileno
- Mangueras de Jardín
- Geosintéticos
- Tuberías de cpvc FLOWGUARD GOLD
- Ducto eléctrico
- Sistemas de riego
- Muebles de cocina
- Sistemas contra incendio
- Pozos de visita
- Ventanas y puertas de pvc

***Durman.
Esquivel***