

tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com

Especial de iluminación P. 26

Abonos Agro estuvo de feria P. 40

Aditivos de la construcción P. 46

Tecnología para los negocios P. 22

Ganancias con descuentos P. 14

Líder caribeño

Enrique Porras, Propietario del Almacén el "Mejor Precio", en Cariari de Guápiles, asegura que le encanta la ferretería, ya que en este negocio siempre hay productos nuevos, y afirma que en este comercio todos los días son distintos.

ASEGÚRESE QUE LA LEAN

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

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



ABRIL 2007 / AÑO 12 / NO. 130

Cuando de electricidad se trata en

Transfesa somos los mejores.



Departamento de Ventas (506) 210-8989 • Fax: 291-0731 • ventas@transfesa.com

Central • Tel.: (506) 210-8999 • Fax: 291-1242 • info@transfesa.com • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.

LANCO®

Píntame • Protégeme • Olvídame

Seca en
15 minutos

- Esmalte al agua anticorrosivo
- Sin olor
- Variedad de colores

• Tel. 438-2257 / • Fax: 438-2162
www.lancopaints.com



Productos desarrollados por los laboratorios de investigación y desarrollo de BLANCO GROUP.





Todo para su bosque, finca, quinta y jardín

• **División Profesional:** Equipos Husqvarna de altísima calidad, durabilidad y alto rendimiento.

“Puede adquirir estos equipos en nuestras 45 Agencias Exclusivas Vedova y Obando”

• **División Consumidor:** Equipos Partner de excelente calidad para consumidores exigentes, para mantenimiento

de quintas y jardines. “Puede adquirir estos equipos en Ferreterías y Grandes Tiendas”

• **Servicio:** Nos distinguimos por el servicio al cliente. En nuestras Agencias Exclusivas Vedova y Obando contamos con amplio inventario de repuestos, accesorios y servicio de taller.

Servicio a equipos Partner prestado por Distribuidores Vedova & Obando en todo el país

Distribuidor	Lugar	Teléfono
Angel Alpizar	Atenas	446-5974
Armando Quesada	Turrialba	556-6290
Carlos Delgado	Cañas	669-0207
Carlos Monge	Puntarenas	661-0542
Cen Pien Jorge Pereira	Limón	798-0037
Eduardo Chaves	Cartago	551-4550
Josue Fernandez Rojas	Cariari	767-7572
Efraín Gaitán	Pavón-Los Chiles	471-8825
El Arado de Sta. Cruz	Sta. Cruz, Guanacaste	680-2800
Gerardo Angülo Brenes	Nicoya	685-4033
Felix Valerin	Palmar Norte	786-6173
Fidel Guadamúz	Upala	470-0747
Francisco Núñez	Ciudad Quesada	460-1275
Freddy Lobo	San Rafael Guatuso	464-0176
Gerado Rojas Cascante	Puerto Viejo Sarapiquí	766-6000
Jorge Cerdas Cascante	Quepos	777-0044
Juan Carlos Monge	Orotina	428-4873
Leonel Palma	Liberia	666-2729
Ivan Bartels	San Isidro del General	771-7867
Mauricio Consumi	San Vito	773-3989
Nory Lopez	Siquirres	768-2411
Ramón Jiménez	Ciudad Neily	783-3320

Vedova & Obando
Husqvarna

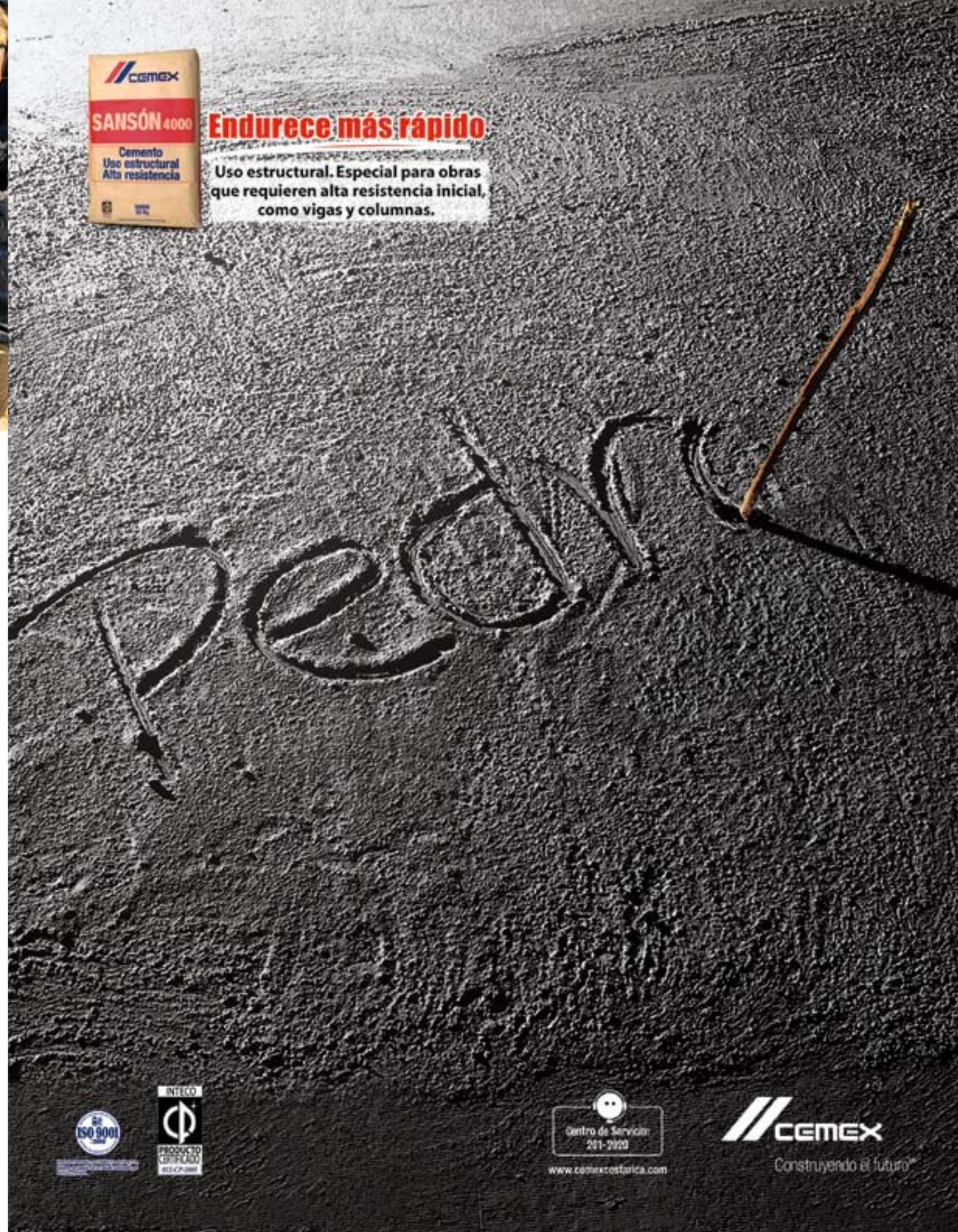
www.vyo.co.cr

Vedova & Obando Oficinas Centrales: De la Sede Central de la Cruz Roja, 50 metros al Sur. Entre avenidas 8 y 10, calle 14, San José. Teléfono (506) 221-9844. Fax (506) 233-2116



Endurece más rápido

Uso estructural. Especial para obras que requieren alta resistencia inicial, como vigas y columnas.



www.cemexcostarica.com



Construyendo el futuro

CONTENIDO



26 ESPECIAL DE ILUMINACIÓN Y ACCESORIOS ELÉCTRICOS

- 28 Importaciones Vega
- 30 Almacén Mauro
- 32 Phillips
- 34 Capris
- 36 El Eléctrico Ferretero
- 37 Tecno-Lite
- 38 Eaton

20 EL EXPERTO

A las puertas de 10G

21 MERCADEO

Trabajar en equipo (I Parte)

22 EN CONCRETO

¡Adapte tecnologías!

¿Está necesitando aplicar una adecuada optimización en el control de los inventarios, para mejorar procesos en su negocio?, ¿Le gustaría aumentar la productividad en la caja, eliminar filas, disminuir el tiempo de espera y los procesos de marcación de los precios de los productos que tiene a la venta?

PERFIL

40 IV Feria Abonos Agro, Mayoreo Otros Productos

42 Eagle centroamericana evoluciona

EN BODEGA

43 Palas variables en su negocio

44 Proveedores se lucieron en Expoconstrucción

46 EN CONSTRUCCIÓN

Aditivos ventaja constructiva

48 BAJO TECHO

BaÑe bien sus clientes



49 EXPOFERRETERA

De todo en Expoferretera

La feria más grande, al por mayor, de ferretería y materiales de construcción

52 CIMIENTOS

54 PRODUCTOS FERRETEROS

56 EL DEPENDIENTE

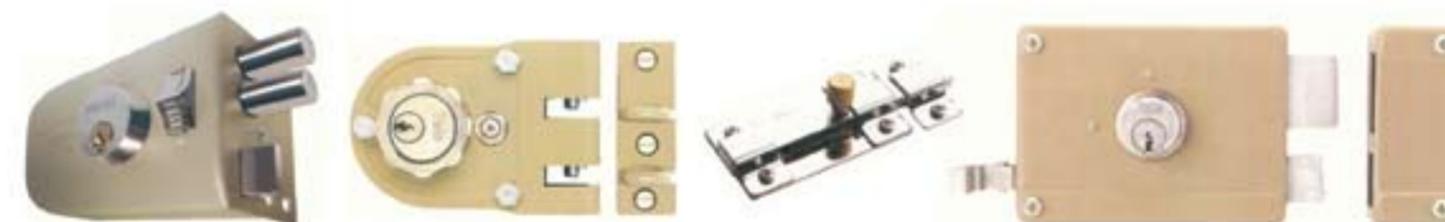
¿Deberían todos los proveedores dar incentivos por vender sus productos?

58 EL FERRETERO

Consolidados en el Atlántico

Combinando experiencia, con buen servicio, productos de calidad y precios accesibles, el Almacén Mejor Precio se ha logrado consolidar y posicionar entre los clientes de la Zona Atlántica.

VALCO... Marcas Líderes en Calidad y Desempeño



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

En nuestra próxima edición

MAYO Mandamientos del servicio

Las 10 reglas capitales del servicio al cliente que todo negocio ferretero debe tener e implementar, además de los 10 pecados capitales que un negocio no debe cometer.

Además:
Especial de Cerraduras y accesorios

Cierre Editorial: 19 de abril
Cierre Comercial: 23 de abril

Para anunciarse
Jenny Alpízar
jenny.alpizar@eka.net
Cel. 363-3737

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

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

Los mayoristas que estuvieron en la pasada Expoconstrucción mostraron las tendencias actuales del mercado. Amanco presentó su nueva tecnología sanitaria. **P. 44**



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Llave de la capacitación

Si a usted le preguntaran sobre cuál es la cara más importante de su empresa, probablemente, de inmediato pensaría que son sus clientes, y sería una respuesta justa. Es más que importante pensar que los clientes son parte de los activos de una compañía. Sin embargo, hay otras caras que cobran alto valor en su empresa. Se trata de los colaboradores que tienen que ver con la atención de público. En primer instancia, los dependientes no solo son la cara del negocio, lo que éste transmite y respira, sino son la cara de los productos que se comercializan. Estos encargados son de alta importancia tanto para usted como para sus proveedores. Si un cliente, por ejemplo, después de adquirir un producto, regresa para reclamar, cambiarlo o en el peor de los casos devol-

verlo, inmediatamente buscará a la persona que lo atendió para que le ayude nuevamente. Un producto de calidad que cumple con todas las características que indica siempre quedará ligado con la persona que consiguió venderlo. Con esto nace un tema y es lo clave que debe ser la capacitación tanto para proveedores como para propietarios de negocio. Al propietario le interesa vender y al proveedor que sus productos se vendan, por lo que una buena forma de lograrlo es capacitando al personal, y entre más capacitación tengan los colaboradores, más probabilidades de éxito tienen las empresas de corte ferretero. Es primordial que los empresarios o dueños de negocios estén más que atentos a solicitar la capacitación, pues da gusto que

al entrar a cualquier negocio, cuando se es atendido, encontrarse con un dependiente que asesore, que evacue dudas y que incluso, recomiende. Aquí es donde el cliente empieza a ganar confianza en su asesor y obviamente, en el negocio. “No sabría decirle”, “tendría que llamar al proveedor y que usted venga más tarde para aclararle”, “no sé”, son frases que por ninguna razón un cliente debería escuchar, por más honestos que queramos ser. En un caso como este, es mejor decirle que espere un momento, mientras consultamos rápidamente con el mayorista respectivo. Una venta perdida no solo es pérdida para el negocio sino para el mismo mayorista, pues ni al ferretero ni al proveedor le sirve que sus productos se acumulen sin esperanzas de rotación.

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

Hugo Ulate Sandoval
Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo

Asesores Comerciales

Jenny Alpizar M.
jenny.alpizar@eka.net
Cel. 363-3737
Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

Colaboradora

Milagro Arias

Circulación

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

Foto portada

Rónald Román



www.tytenlinea.com

Tel. 520-0070 Fax. 520-0047
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

PINCELADAS

Mundo mayorista



Con el objetivo de llegarle al cliente con productos de calidad, buena presentación y precios accesibles, la empresa Mundo Mayorista, empezó a introducirse hace pocos meses, en los negocios ferreteros.

Las herramientas manuales de la marca Covo son productos chinos de la más alta calidad y en Mundo Mayorista cuentan con un stock amplio de estos productos que tienen garantía de por vida. “Nuestro objetivo es mantenernos con un inventario que le dé un buen servicio a los clientes en el momento en que lo requieran. Queremos entrar fuertes en el mercado con herramientas que puedan ser comparadas con las mejores marcas”, indicó Leitón.

Esta empresa tiene la capacidad de suplir todos los negocios del país, “además si algún producto se hace difícil de adquirir por la ausencia en el mercado nacional, pretendemos traerlo de inmediato para que quede al servicio de los

“Nuestra misión no es competir con los ferreteros, sino compartir con ellos, unir fuerzas ante aquellos factores externos que puedan afectar nuestro sector”, aseguró Tony Leitón.

clientes”, dijo Leitón.

En Mundo Mayorista cuentan con una sala de exhibición, para que los clientes puedan conocer sus productos. De acuerdo con Tony Leitón, Gerente de ventas de esta empresa, ellos no quieren adelantar nada, pero aseguran que vienen con cosas muy buenas, como gran variedad en artículos y mucha tecnología. Y es que en Mundo Mayorista aseguran que traerán líneas nuevas durante todo el año, así que los ferreteros deben estar atentos a las novedades que distribuye esta empresa.

Usted puede echar un vistazo en la Expoferretera, porque Mundo Mayorista estará ahí, ya que quieren que sus productos sean su carta de presentación.

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cachá indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

Fidelización de clientes: éxito de cualquier negocio

¿Dónde invertiría Sodimac en el 2007?

Henkel tiene dos nuevos productos

Tecno-Lite lanza promoción

Sembradores de servicio

PINCELADAS



Fiesta automotriz

Generadores, desarmadores, balanceadores, alineadores, gatas, equipos analizadores de gases, para diesel o gasolina, equipos de engrase y de lubricación, para limpieza de inyectores, herramientas diversas, repuestos en todas las líneas, precios de oferta, y mucho más, fue la carta de presentación de la empresa Capris, que atrajo a cientos de clientes a la Feria Automotriz.

Representantes de las diversas

Las innovaciones estuvieron a la orden del día en la Feria Automotriz de Capris.

marcas que Capris distribuye, se hicieron presentes a la feria, donde mostraron a los clientes muchas de las ventajas que cada producto ofrece.

Capris introdujo, a partir de esta feria, algunas marcas nuevas como por ejemplo: OPUS, SAMOA y CARBON TECH.

Los productos de OPUS, son analizadores de gases, para diesel o gasolina, de la más alta tecnología. El proveedor de la marca Peter Gehlin, estuvo en Capris mostrando los equipos.

La marca SAMOA ofrece maquinaria de engrase y de lubrica-

ción, son toda una novedad, así como los equipos de limpieza e inyectores Carbon Tech.

Por su parte el ingeniero Raul Ezeta, Proveedor de la marca Actron, explicó que sus productos son de la más alta calidad, además ofrecen repuestos y un servicio técnico de primera.

“Eso lo saben los clientes, porque tenemos 30 años de distribuir con Capris”, contó Ezeta. Fueron más de 15 mil productos de las diversas marcas que se ofrecieron a precios de oferta, donde Capris mostró mucha novedad en sus días de feria.

Viveros: negocio ferretero

El mercado ferretero ha ido innovando con la introducción de diversas opciones que rompen con lo que es la línea tradicional de una ferretería.

Conocedores en aspectos de mercadotecnia indican que a los consumidores les gusta lo novedoso y se inclinan por ser clientes de negocios donde ofrezcan más de lo que buscan.

Las ferreterías ya no se limitan al mostrador, o a colocar productos en estantería, muchos han optado por crear secciones específicas, para exhibir marcas reconocidas o productos diferentes.

Los mini viveros en las ferreterías están conquistando a los clientes, porque ya estos usuarios no solo buscan un abono o agroquímico. Haga la prueba, introduzca

plantas diversas en su negocio y verá como atrae más clientes.

En Ferretería EPA no pierden el tiempo y ya ofrecen a sus clientes un vivero y si usted se da la vuelta por el lugar, va a encontrar muchos clientes buscando plantas y abonos para su mantenimiento, además comprobará que todo lo que hay en el vivero se va agotando por la gran aceptación que ha tenido en el punto de venta.

Viveros hay muchos a lo largo y ancho del país, pero déle usted más opciones a sus clientes, ofreciendo un todo, para que su negocio sea cada día más competitivo.

Implemente con diversificación, no está de más que exhiba plantas en su negocio. Además de generarle más venta, esa



En Ferretería EPA han sabido sacarle provecho a las plantas, pues han implementado un vivero que se ha convertido en la atracción de muchos clientes y clientas.

introducción le atraerá clientes nuevos.

Un mini vivero definitivamente estará favoreciendo su negocio, no se quede atrás. Recuerde

que muchos de los clientes de las plantas son mujeres, por lo que es más que importante darles algo más poder atraerlas al negocio.



LOZA SANITARIA

INODOROS



LAVAMANOS



Le ofrecemos una amplia variedad de productos a los precios más bajos del mercado.

Teléfono: 250-5656 • Fax 250-5781 • 800-SERCONSA (800-73726672)

PINCELADAS

Sistemas ferreteros inteligentes

Esta información le interesa, si está buscando implementar seguridad en su negocio y necesita prevenir pérdidas, pues la empresa Risk Management Internacional ofrece soluciones completas con sistemas HONEYWELL. HONEYWELL es una mega marca líder a nivel mundial, que diseña sistemas eléctricos, desde muy sencillos para residencias, hasta para mega proyectos. Solamente, para que se de una idea de la capacidad que ofrece HONEYWELL, esta marca está implementada en el sistema del Canal de Panamá, en algunos bancos costarricenses y

en casinos. HONEYWELL ofrece cuatro sistemas inteligentes que bien podría introducir en su negocio: sistemas de video, de acceso, alarmas de robo y de incendio. Todos los productos HONEYWELL poseen una serie de características que darán la mayor protección a su establecimiento: pueden programarse de diversas formas, se puede monitorear el negocio vía internet, desde donde usted se encuentre. Son sistemas configurables, con la mejor calidad, soporte y respaldo. Esta empresa brinda capacita-



ción técnica y estará presente en Expoferreteria, porque se caracteriza por ofrecer de manera eficiente, productos económicamente factibles y ventajosos especialmente para su negocio.



TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS



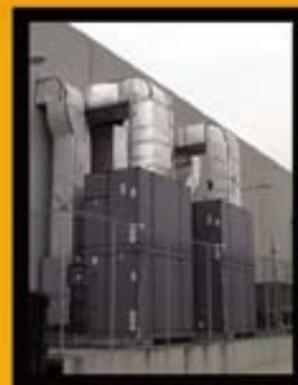
La solución para las Gateras



cumbrero



junta



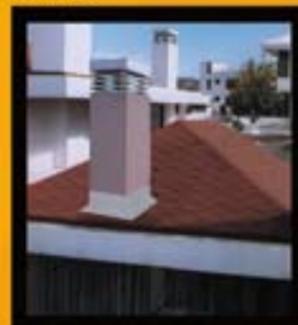
ductos



carrocería



cableado



chimeneas



ALUMBAND
banda autoadhesiva

un producto más de:

www.chovadelecuador.com

Distribuido en Costa Rica por:
SOLDADURAS L.C.
de Costa Rica, S.A.

Apdo. postal 1642-3000
Heredia 600mts. Norte, 15 mts. Oeste y 50 mts.
Norte de la iglesia Católica Barva, Heredia, Costa Rica
Telf: (506) 260-8594/ fax: (506) 260-8597 Celular: 810-2121

10 Buenas razones para usar brocas



- 1 Fabricadas con aceros industriales al carbono.
- 2 Fabricación certificada ISO 9001.
- 3 Con punta auto-centrante de 135° (Thunderbird).
- 4 Un tipo de broca para cada aplicación.
- 5 Evacuan y rompen la viruta (no se obstruyen).
- 6 Tienen más vida útil.
- 7 Resisten mejor al calor.
- 8 Tienen garantía absoluta de Torneca.
- 9 Tenemos stock permanente.
- 10 Fabricadas en U.S.A. bajo normas de excelencia.

DISTRIBUIDO POR



207-7777

10.000 TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS

PINCELADAS

Valor de los descuentos

Lo importante en un negocio es mantener clientes satisfechos y en muchas ocasiones esto se logra ofreciendo descuentos, porque los consumidores por naturaleza se inclinan siempre por realizar compras en negocios que brinden promociones. No se quede usted atrás. Utilice estrategias constantes de promoción, para que su negocio gane y mantenga clientes. Tome en cuenta que, cuando se aplican descuentos no necesariamente usted está perdiendo, analice y revise los inventarios, para que utilice productos

que se le están quedando y los saque a oferta. Expertos en mercadeo señalan que, en ocasiones es mejor perder un pequeño porcentaje, y ganar un cliente. Ofrezca pequeños descuentos, ya sea por compras al por mayor, por compras constantes o por ciertos artículos. Usted no está perdiendo, está ganando clientes y ventas. Los negocios que acostumbran aplicar descuentos constantes reflejan un mayor porcentaje en las ventas y eso compensa la promoción. Su establecimiento

se va a popularizar como un negocio que ofrece buenas opciones. Haga negociaciones con los proveedores, donde ambos salgan ganando. Busque una buena estrategia para que trabajen en conjunto con la aplicación de descuentos. Continúe consolidándole las marcas a sus proveedores, pero también beneficie a sus clientes y todos saldrán ganando. La aplicación de descuentos es una buena arma en las ventas. No deje de utilizarla.



Por ejemplo, en las ferreterías El Mar, todos los meses realizan promociones y descuentos como estrategia para atraer más clientes.

Promoción Casa Conectada-Casa Protegida

La Seguridad Eléctrica del Hogar no es un Juego



Le ofrecemos paquetes a precios de promoción con los mejores productos para la distribución de la electricidad de forma segura y confiable.

Pregunte en nuestra cadena de distribución por los combos de la promoción Casa Conectada – Casa Protegida y obtenga descuentos especiales por su compra.

Los combos incluyen bases para medidores, cajas e interruptores principales, centros de carga e interruptores y los nuevos productos para la distribución de cables telefónicos, coaxiales y de internet.

Tel.: 247-7600 • Fax: 247-7683
800-EATONCR (328-6527)
www.eatonelectrical.com

EATON

Cutler-Hammer

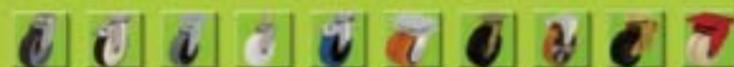
 **Blickle**[®]
Ruedas+Horquillas

we innovate mobility

Adquiéralo en Reimers Industrial



Tel. (506) 290-1020 • Fax: (506) 296-5266
reimers@racsa.co.cr • www.reimers.com





...y muchos productos más!

Distribuidor Exclusivo



Tel: (506) 240-2010 - Fax: 236-5529
apdo: 167-2150 Moravia
www.gruporere.com.

PINCELADAS

Panduit ofrece capacitación

Con el objetivo de capacitar al mercado, por medio de información actualizada sobre lo último en cableado estructurado, la empresa Panduit realiza una capacitación constante para profesionales, técnicos y quienes estén interesados en profesionalizarse en el área.

Panduit es el líder mundial en soluciones totales de conectividad para cableado estructurado, y está ofreciendo un servicio completo para corporaciones y empresas proveedoras de servicio, tanto en redes de cobre como de fibra óptica.

Esta empresa tiene presencia en más de 140 países alrededor del mundo y cuenta con una extensa red de integradores, diseñadores y socios de canal debidamente certificados. Es importante señalar que la planta de producción de Panduit está situada en Costa Rica, donde producen a nivel mundial.

De acuerdo con Elizabeth Solórzano, Asistente de Administración y Marketing, además de los cursos que se brindan para obtener certificaciones, Panduit estará realizando un congreso de mantenimiento, en abril, en el Hotel San José Palacio.

“Los que reciben los cursos además de obtener certificaciones, reciben un título que los acredita como instaladores, así como técnicos electricistas y profesionales en mantenimiento”, indicó Solórzano.

Con respecto al II Congreso de Mantenimiento, según Solórzano, es una actividad muy relevante, dirigida especialmente a todos los profesionales en el área de mantenimiento, así como a técnicos, instituciones públicas y empresas privadas.

“Se van a abarcar varios temas importantes y habrá stands informativos, con expositores”, contó Solórzano.



Con el fin de capacitar al mercado, por medio de información actualizada sobre lo último en cableado estructurado, la empresa Panduit realiza una capacitación constante para profesionales, técnicos y quienes estén interesados en profesionalizarse en el área

Diga sí al dinero plástico



Que su negocio acepte el pago de tarjetas es muy importante, ya que la mayor parte de la población ya no utiliza efectivo para realizar compras, ya sea por falta de seguridad o por mejor comodidad y opciones de pago.

Si usted no estaba aceptando el pago de tarjetas empiece a implementarlo, porque de lo contrario puede estar perdiendo clientes importantes. Son pocos los negocios que no aceptan el pago de tarjetas y muchos los que buscan brindar opciones de pago para ofrecer a los clientes mayores ventajas.

Tome en cuenta que un porcentaje alto de personas obtiene su salario por medio de tarjetas de débito. Usted reciba tarjetas y le estará brindando comodidad al cliente, además de implementar mayor seguridad también para su negocio.

Muchos consumidores prefieren comprar con la tarjeta, que ir a un cajero

automático a retirar efectivo, ya que representa además de inseguridad, pérdida de tiempo para el cliente.

Está comprobado, más de la mitad de los negocios cuentan con esta forma de pago, porque además de brindar seguridad, el promedio de facturación aumenta considerablemente.

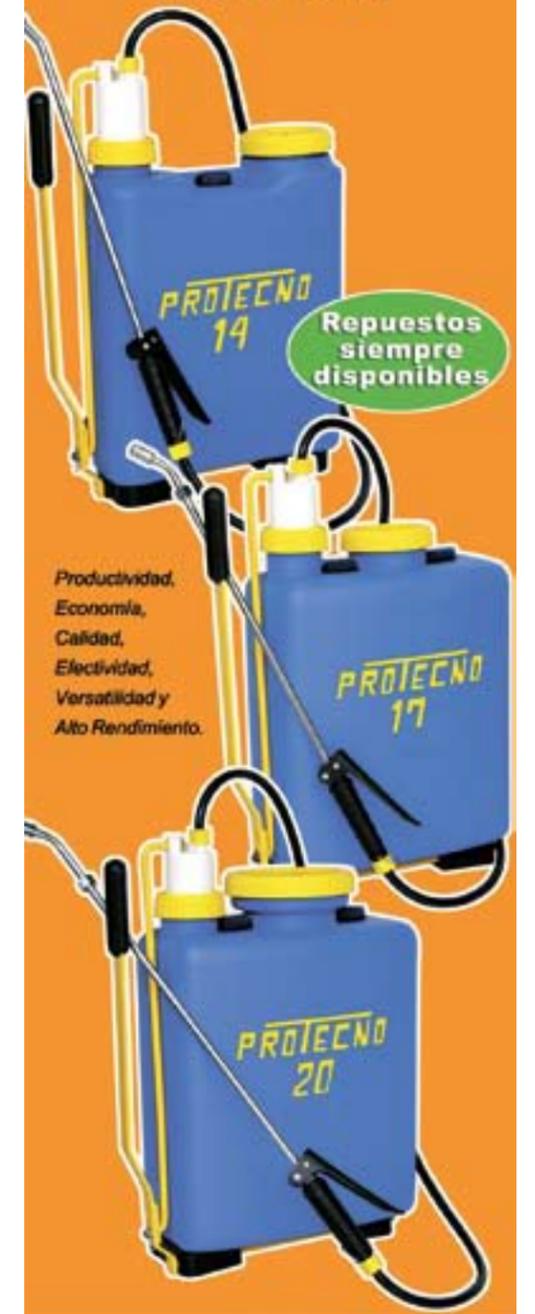
El costo del dinero para el negocio disminuye, porque es mayor el costo de manejar dinero en efectivo, que la comisión por aceptar el pago con tarjeta.

Busque información con entidades bancarias si es que no tiene esta modalidad de pago. Las ventajas son muchas, el aumento en las ventas se incrementará. No lo piense más.

Brindar el servicio de que los clientes puedan pagar con tarjeta no solo le da seguridad a su negocio al no exponerse con altas sumas de dinero, sino que le puede acarrear mayores ventas.

PROTECNO

LIDERES EN ROCIADORES DE MOCHILAS



Repuestos siempre disponibles

Productividad,
Economía,
Calidad,
Efectividad,
Versatilidad y
Alto Rendimiento.

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

PINCELADAS



Contar con productos que usualmente no se venden en ferreterías y con un poco de ingenio, se pueden amarrar muchos clientes.

otros productos. Según expertos en mercadeo, los resultados le podrán sorprender.

Hay ferreterías que están introduciendo otras líneas, como instrumentos musicales, bolas de billar y hasta juegos de mesa o lámparas de varios estilos. Según los propietarios las adquisiciones las hacen dependiendo de la necesidad de los clientes. Los resultados han sido excelentes, porque las ventas suben y eso les demuestra que cuando se comercializa todo se vale.

La tecnología cada día es renovada e innovadora, crezca usted

en conjunto con lo novedoso y empiece a vender tecnología. Hay mucha necesidad de consumo, como artículos o accesorios de MP3, MP4, tarjetas de vídeo para computadoras, cámaras, juegos de vídeo.

Haga de su ferretería un lugar donde el cliente encuentre soluciones. Compruebe que con el paso de los años, todo cambia, no se quede atrás. Si la zona donde se ubica su negocio es rural, ofrezca accesorios como monturas para caballo y otros implementos que tengan que ver con esa necesidad.

Rompa lo cotidiano

¿Se ha hecho la pregunta alguna vez, de cómo serían las ventas para su negocio, si introduce en la ferretería alguna línea que no sea ferretera? Y es que, si no se atreve a innovar con la

comercialización de productos será imposible conocer el mercado que se esconde en muchos productos que no suenan como usuales en una ferretería. ¡Así que por qué no! Introduzca

PINCELADAS

¡No cierre al mediodía!

Los negocios comercializadores de ferretería que ofrecen un horario continuo al cliente obtienen mayores ventas. Muchos establecimientos han optado por cerrar al mediodía, sin embargo, usted debe tomar en cuenta que hay clientes que necesitan realizar compras en ese horario.

Tome en cuenta que si su negocio está cerrado, los clientes definitivamente van a buscar la competencia. Así que no permita que los consumidores realicen compras en otro establecimiento.

Haga horarios especiales a sus empleados, para que se tomen la hora de almuerzo por turnos. Eso

es cuestión de organización. Lo importante es que no descuide su negocio.

Siempre se va a necesitar realizar alguna compra en una ferretería, ya que es un lugar donde se buscan soluciones para diversas alternativas.

Son muchos los clientes que realizan compras al mediodía, porque trabajan y ese horario les sirve para buscar lo que necesitan, otros porque prefieren comprar a esa hora y algunos simplemente van de paso y no miran que tradicionalmente el mediodía es momento de cierres de negocios.

Actualmente, la tradición se ha renovado, los horarios de almuerzo ya no son al mediodía. Cambie esa estructura rutinaria y ofrezca jornadas continuas.

Su ferretería o depósito de materiales para la construcción, necesita actualizarse y estar a la vanguardia. Recuerde que para la construcción no hay horario y para las compras tampoco.



“Muchos clientes solamente pueden hacer sus compras al mediodía, ya sea por asuntos de trabajo o porque vienen de otros lugares y de casualidad llegan a esa hora. Ofrecemos como un servicio el horario continuo de lunes a sábado”, contó Julio Navarro, Gerente de Sucursal de la Ferretería el Mar San José.

Think BIC

Piensa en grande...
www.bicgraphic.com.mx

Productos mostrados: Imanes, Bolígrafos, Netas Adh. (FR-60), Llaveros, BIC FLASHLIGHTS, SHEAFFER, MAGNETS, BIC Stylus, BIC, Solis.

EXCELENCIA PROMOCIONAL

»La gotita« nuevo envase

Una sola gotita basta

Nuevo cuerpo rígido...
A prueba de rupturas y quebraduras, asegura una dosificación precisa y controlada

Nueva dosificación controlada...
Al presionar sobre las zonas indicadas, se obtiene una salida exacta: gotita a gotita evitando salpicaduras y derrames.

GARANTÍA POXIPOL

La gotita
PRESIONE AQUI

Corporación Albatros S. A. • Tel. 226-8019 • Fax: 226-9354 • ventas@albatros1.com

EXPERTO

A las puertas de 10G

Por: Ing. José Pablo Mora, Consultor.
Panduit Centroamérica. cr-jm@panduit.com



10 Gigabit Ethernet es el nuevo reto. Las comunicaciones a 10 gigabits por segundo transformarían radicalmente la forma cómo se accede a internet y cómo se comparten documentos en las redes internas. Tomando en cuenta que la gran mayoría de los sistemas actualmente se enmarcan dentro de los 10 ó los 100 Megabits por segundo, el esquema de 10 Gb/s vendría a aumentar entre 100 y 1000 veces la velocidad de trasiego de información. Esto representaría un ahorro significativo del tiempo que toma navegar

por internet o hacer llegar información de un usuario a otro. Para implementar los sistemas que manejen esta velocidad, es necesario contar con dos componentes esenciales: un cableado estructurado de alta calidad y equipos activos de alta tecnología. Esta velocidad ya es posible con cableado de fibra óptica hasta el escritorio, según lo especifica el estándar IEEE 802.3ae. La novedad reside en llegar a los 10 Gb/s con sistemas de cable de cobre. Según los estudios realizados

por IEEE, es poco probable que las instalaciones de cableado que se pusieron hace más de 5 años puedan soportar estas aplicaciones. Por otro lado, las instalaciones modernas de cableado estructurado están más preparadas para la migración de tecnologías. Los cableados en categoría 5e podrán manejar los 10Gb/s hasta una distancia de cerca de 30 metros en el cableado horizontal (sin supresión de paradiafonía externa). Los cableados en categoría 6 llegarán hasta los 44 metros. Hay fabricantes que

ofrecen tecnologías que exceden las especificaciones de la normativa internacional. Es probable que se requiera de una categoría adicional en cableado estructurado para permitir una migración transparente hacia 10 Gb/s hasta los 100 m del canal. Posiblemente, se introduzcan nuevos parámetros de prueba como la paradiafonía externa (alien cross talk). Aunque está en estudio, podemos esperar que dentro de algunos años exista la categoría 6 mejorada (6e).

MERCADEO

Trabajar en equipo (I Parte)

Es impresionante la forma en la que consiguen sus objetivos equipos de trabajo en misiones de las llamadas críticas.



es: ¿Se dejaría usted operar del corazón por un equipo que se encuentre en las condiciones del equipo que manejaba la revista antes mencionada?

Liderazgo

El líder de un grupo es muchas veces la causa de los problemas de un equipo. El líder debe ser capaz de auto criticarse y evaluar con regularidad acerca del estilo de liderazgo que utiliza. Es bueno que el líder se pregunte: ¿Estoy conectado con las necesidades de los demás miembros del equipo? ¿Presto atención a la conducta interpersonal? ¿Escucho adecuadamente a mis compañeros de equipo? ¿Puedo dar ejemplo de eficiencia y productividad?

El líder de un equipo que trabaja en un quirófano es siempre un cirujano de primer orden, del cual todos sus miembros tratan de aprender y con el cual quieren colaborar espontáneamente. Como ejemplo, otro caso, el de un gerente de mercadeo, a cargo de un equipo de marketing. Era un ex maestro de escuela. Estaba acostumbrado a dar órdenes y esperaba que todos hicieran sus tareas a su manera. Sin embargo, los miembros del equipo eran ex gerentes y ejecutivos experimentados y creativos. Constantemente se rebelaban contra el estilo de dirigir de su líder, ocasionando que él recurriera más a la mano dura. Resultado: un completo desastre.

Fuente: mercadeo.com

Esto es, en las actividades que desarrolla, por ejemplo, un equipo de profesionales en un quirófano; o el equipo de vuelo de una aeronave. En todos estos casos vidas humanas dependen del trabajo en equipo. Eficacia, coordinación y disciplina son indispensables. Trabajando en equipo, el sentido de misión en la gente que entra en un quirófano está muy bien definida: salvarle la vida a un paciente. Los desempeños de cada elemento involucrado están definidos en forma clara y son perfectamente medibles. Como se siguen procedimientos fijados de antemano, se tienen siempre alternativas para casos de emergencia. Igual sucede con los tripulantes de un avión, o el equipo que tiene a su cargo hacerlos aterrizar en forma segura. Las organizaciones que tienen a su cargo crear y mantener esos equipos de trabajo, reconocen la importancia de tener fines claros, capacitarlos permanentemente, darles soporte y proporcionarles los mejores equipos para desarrollar sus funciones.

A diferencia de la enorme presión que deben soportar los equipos mencionados, existe una gran cantidad de parecido, con otros equipos. Todos tienen en común algunos de los siguientes aspectos: tener metas y funciones perfectamente definidas y comprendidas por todos. Estar perfectamente capacitados para desarrollar sus funciones.

Ser capaces individualmente de tomar decisiones. Saber resolver los eventuales conflictos interpersonales. Tener los recursos necesarios para las actividades. El estudio y análisis de la forma de operar de los equipos de trabajo en misiones críticas pueden proporcionar enseñanzas muy valiosas a los equipos profesionales de marketing (y en especial de venta), en las empresas privadas.

Objetivos claros

No solo se debe tener objetivos claros, determinados y perfectamente definidos. Se debe hacer que todos los componentes del equipo los entiendan y sean partícipes de ello. Al igual que en un quirófano, todos deben trabajar para un mismo objetivo. Siempre menciono el caso de un grupo que me correspondió ase-

sorar, hace algunos años. Se trataba de una revista de circulación internacional, que había comenzado a editarse hacia un año, sin lograr penetrar al mercado, pese a los esfuerzos hechos. Mi primera pregunta tanto al director, un respetado periodista; así como al gerente, fue cual era la razón para editar la publicación. Luego seguí con los miembros de la Junta Directiva y el Consejo Editorial, periodista y el personal de planta. Mi sorpresa fue enorme al darme cuenta que nadie tenía la más mínima del objetivo del esfuerzo que se hacía. Si no existe una finalidad absolutamente vital y definitiva para tener un equipo de trabajo, y en el cual todos estén metidos hasta las orejas, es muy difícil que las cosas caminen. La pregunta surge de inmediato

Calidad en Productos de FERRETERIA con Respaldo y Confianza.
Con más de 15 Categorías para su Negocio

PRO-LINE
MAXIMUM QUALITY TOOLS

Jardinería - Herramientas Eléctricas
Ferretería - Construcción - Cerraduras
Electricidad - Plomería - Pintura

Contribuye:
SOLDADUKAS L.C.
Importaciones CAMVI JLCR S.A.
400 Hrs. Norte, 13 Hrs. Oeste y 50 Hrs. Norte de Iglesia Católica
San José, Heredia, Costa Rica
Tel: 506 290-4594 / Fax: 506 290-4597
E-mail: salsob@csccr.net

PRO-LINE Aquattek CREATIVE Decor BestGarden ColorKote MAGNUM trends

¡Tecnología para ferreterías!

¿Está necesitando aplicar una adecuada optimización en el control de los inventarios, para mejorar procesos en su negocio? ¿Le gustaría aumentar la productividad en la caja, eliminar filas, disminuir el tiempo de espera y los procesos de marcación de los precios de los productos que tiene a la venta? ¿Está buscando eliminar los errores de digitación y captura de los datos de venta en una forma rápida y segura? Si es así, esta información le interesa.

El mercado dispone de sistemas automatizados, que le brindan información a las empresas para la toma de decisiones, como estadísticas de ventas y rotación de productos. Las tecnologías informáticas le serán de gran ayuda para automatizar su negocio. Siga leyendo y se enterará cómo puede hacer para obtener sistemas innovadores inteligentes. Estos productos ya se están utilizando en muchos negocios. Impleméntelos en su establecimiento. Le contaremos también donde puede encontrar opciones que le pueden brindar seguridad a su empresa.

GS1 (Global solution one), es una organización mundial presente en 105 países, que cuenta con la capacidad de administrar

e implementar los estándares mundiales multisectoriales, apoyando y asesorando de manera directa a las empresas, para que estas mejoren la logística de su cadena de abastecimiento. De acuerdo con Guillermo Varela, Director Ejecutivo de GS1 Costa Rica, esta empresa es la única que administra y provee a las empresas del sistema EAN/UCC conocido como GTIN, que es el número global para la identificación comercial de productos y servicios, para implementar el código de barras; así como al sistema de código electrónico de producto EPC, para la automatización total de la cadena de abastecimiento, por medio de la tecnología de identificación por radio frecuencia RFID. El objetivo es agilizar procesos.

De acuerdo con Guillermo Varela, Director Ejecutivo de GS1 Costa Rica, esta empresa es la única que administra y provee a las empresas del sistema EAN/UCC conocido como GTIN.



Las computadoras programadas para procesar la información obtenida de los códigos por medio de los lectores ópticos dan como resultado el tipo de reportes que la compañía necesita para su toma de decisiones, la automatización y la agilización de la cadena de abastecimiento. Los códigos de barras nacen por la necesidad de que las empresas requieran sistemas que permitan automatizar procesos, no solo en las cajas, sino para control de inventarios, según Varela, es un proceso que va más allá, de ahí que, se crea el sistema que es mas una solución para mejorar eficientemente los negocios.

De acuerdo con el Director de GS1, mas de un millón y medio de compañías utilizan sistemas automatizados en puntos de venta. "En Costa Rica el mercado se ha vuelto más agresivo. Con los procesos de códigos, estos vienen a dar esa automatización necesaria, hay un control en inventarios, en ventas, en compras. Es un éxito a nivel mundial", señaló Varela. Las empresas interesadas en el sistema deben asociarse a GS1, por ser una asociación. Por la afiliación del servicio, GS1 le asigna un número único, que es

el que debe imprimirse en el código de barras, además de brindar asesorías, para que los códigos sean implementados correctamente, además de asesorar en cuanto al tipo de lectores convenientes.

"Las personas tienen miedo de invertir en estos sistemas, por falta de información. Estos sistemas no son caros. En GS1 nos interesa orientar a los empresarios explicando que es una inversión tecnológica indispensable", aseguró Varela.

El sistema GS1 es un conjunto de estándares que permite la administración eficiente de las cadenas de distribución multisectoriales mundiales, mediante la identificación inequívoca de productos, unidades de embarque, bienes, localizaciones y servicios y facilita los procesos de comercio electrónico incluyendo el rastreo y seguimiento completos. Proporciona números de identificación inequívocos, el sistema también proporciona información adicional tal como fecha de consumo preferente, fecha de fabricación y número de lote, que aparecen en formato de código de barras.

GS1 brinda una capacitación constante a las empresas asociadas. "Contamos con el apoyo de



proveedores y ofrecemos opciones", indicó Varela. De acuerdo con Guillermo Varela, algunas empresas del sector construcción que trabajan con GS1 son: Sur, Abonos Agro, Durman y El Mar.

Proveedores inteligentes

Zebra Technologies Corp, es una empresa que brinda soluciones de impresión sobre demandas innovadoras y confiables para el mejoramiento de los negocios y aplicaciones de seguridad en 100 países alrededor del mundo.

Una amplia gama de aplicaciones se benefician de las impresoras térmicas de código de barras, etiquetas "inteligentes", recibos y de tarjetas, lo que se deriva en una seguridad superior, mayor productividad, mejor calidad, menores costos y un mejor servicio a clientes. La compañía ha vendido cerca de cuatro millones de impresoras, incluyendo



impresoras / codificadores RFID y soluciones móviles inalámbricas, y también ofrece software, soluciones de conectividad y consumibles. Puede encontrarse información sobre los productos de código de barras y RFID de Zebra en www.zebra.com. MC Logística es una empresa que va a la vanguardia en tecnología de captura automatizada de datos y soluciones de logística de datos y soluciones de logística de datos. Incluye la venta de impresoras de etiquetas marca Zebra, lectores de códigos de barra para líneas de producción marca Microscan, lectores ultrarrápidos de códigos de barra para documentos marca Multiscan, así como impresoras industriales de chorro de tinta marca Willett. Incluye, además la venta de software para la producción de



códigos de barra. Dentro de las soluciones para la producción de información también se encuentra la venta de equipo, suministros y servicios en torno a la venta de carnets de identificación, así como etiquetadoras manuales marca Sato, equipo para punto de venta (POS), y la solución completa anti robo (EAS) con tags y antenas RF de Check Point y suministros Sensormatic. La captura de información automatizada incluye la venta de scanners y otro equipo colector de este tipo de información.

Las ventas de Willett, consisten de soluciones avanzadas de codificación y captura de datos. Incluye la venta a empresas con necesidades de codificar productos dentro de sus procesos de producción, ya sea por medio de impresoras Ink-Jet Willett, así como soluciones de impresión de códigos de barra en etiquetas más complejas y avanzadas. También se incluye aquí la venta



Impresoras para etiquetado de productos y códigos de barras.

de equipos especializados de captura de datos como las lectoras masivas de documentos Multiscan, y los scanners industriales Microscan, cuya complejidad obliga a una venta muy consultiva.

Las ventas de Proyectos Soluciones logísticas para la producción y captura automatizada de datos, se ofrecen como soluciones costo-efectivas para el uso de la información en los procesos logísticos de las empresas. Además de consultorías y entrenamientos específicos, se ofrecen algunos productos bien definidos, como por ejemplo, Soluciones de manejo de inventario y almacenamiento, que por medio de colectores de códigos de barra se busca agilizar los procesos de las bodegas, centros de distribución, etc. Existen varios programas: Minerva, que es un software para toma física de inventarios; Calimaco, para manejo de activos fijos; Argus, para auditorías.

EN CONCRETO



Agustín Membreño, Director General de la empresa Risk Management Internacional representante de la marca HONEYWELL para Costa Rica, una marca líder mundialmente, en sistemas tecnológicos inteligentes de seguridad.

Opciones eficientes

La empresa CMA ofrece las soluciones completas de Hardware, en las líneas de Symbol y Zebra, según Michelle Van der Laet, adicionalmente cuentan con una alianza con un partners, que ofrece una amplia gama de soluciones de software con la compañía Grupo Hasar, como son las soluciones de automatización de bodegas, control de inventarios, manejo de rutas entre otras de las soluciones de cadena de abastecimiento que existen.

En cuanto a la parte de Hardware, explicó Van der Laet, disponen de una gama de productos que aplican para diferentes ambientes. "Tenemos equipos para ambientes muy robustos

como para ambientes menos robustos y los servicios y equipos de impresión que van de la mano de las terminales portátiles.

La principal ventaja que CMA ofrece, según Michelle, es que le brindan al cliente una solución completa para su empresa y no solo la venta del equipo.

"A la hora de por ejemplo automatizar una bodega, los clientes llegan a tener un mayor control del inventario con que se cuenta, así como de un mejoramiento tanto en la ubicación de productos, control de productos con fecha de caducidad para evitar que expiren y esto conlleva a que se pueden mejorar los tiempos de entrega de los productos, no solo en la bodega sino también en la parte

de ruteo porque se administra el mismo y se lleva un mejor control de las rutas a seguir, se mejoran los tiempos de entrega y se bajan los costos de transportación", explicó.

En cuanto a la parte de impresión, los equipos Zebra son equipos que también están diseñados para ambientes robustos y móviles, según Van der Laet, hay diferentes diseños de impresoras desde las móviles hasta los equipos de impresión de escritorio, estos se utilizan para hacer el etiquetado de los productos, y de localizaciones de las bodegas, además en la parte de ruteos se utilizan para la entrega de recibos de entrega y recibo de productos.

Introduzca seguridad

Risk Management Internacional es representante de la marca HONEYWELL para Costa Rica, una marca líder mundialmente, en sistemas tecnológicos inteligentes de seguridad.

La variedad de los productos, las múltiples opciones, con garantías de fábrica, la calidad, el soporte y respaldo de una marca posicionada en Costa Rica desde hace 20 años, brinda esa confianza al empresario, por medio de sus servicios eficientes.

La empresa vende al por mayor y al detalle, cuenta con una tienda, donde se exhiben todos los productos HONEYWELL en seguridad electrónica, para que el cliente busque lo más

A la hora de automatizar una bodega, los clientes llegan a tener un mayor control del inventario con que se cuenta, mejoramiento tanto en la ubicación de productos, control de productos con fecha de caducidad para evitar que expiren y mejorar los tiempos de entrega de los productos

conveniente.

Poseen una base de datos amplia de clientes, técnicamente preparados para instalar los productos, además de brindar capacitación a quien lo requiera. De acuerdo con Agustín Membreño, Director General de la empresa, son cuatro sistemas los que se ofrecen, que brindan una serie de ventajas específicas: Sistemas de Protección contra Robo, Sistemas de Alarma contra Incendio, Sistemas de Vigilancia por Cámaras (CCTV) y Control de Ingreso de Empleados y Visitantes

Sistemas de protección

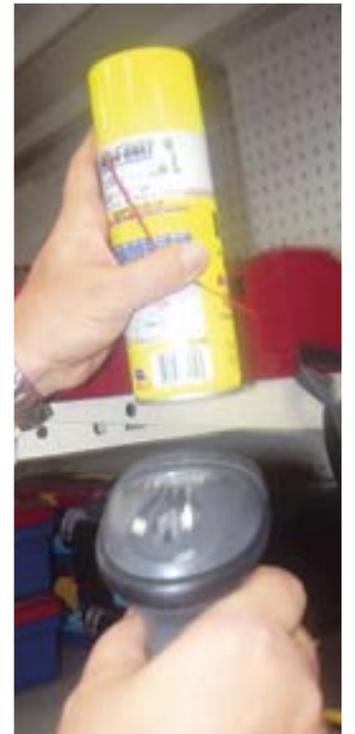
"Los sistemas de video son digitales, pueden operar en alta resolución, por control remoto

y adaptarse para todo tipo de aplicación, pueden programarse de diversas formas. Desde su oficina usted puede controlar su negocio, con un sistema que trabaja las 24 horas del día y todos los días, indicó Hernán Sánchez, Director Técnico de la empresa. Son muchas las soluciones que se pueden encontrar con HONEYWELL. Definitivamente es un producto que viene a ser más que una solución. Usted va a poder controlar muchos aspectos relevantes de la operación de su empresa, desde su oficina.

Risk Management Internacional recomienda al cliente lo necesario para manejar un negocio con

las tecnologías más avanzadas en seguridad. "Nosotros les diseñamos el sistema dependiendo de sus necesidades particulares", comentó el ing Sánchez. El comercio y la industria tienen en los sistemas de seguridad electrónica una herramienta de protección y control para sumar a las tecnologías que soportan su permanente esfuerzo, según Sánchez, por el incremento de su posición competitiva.

Los clientes pueden utilizar los lectores de códigos de barras, para verificar los precios de los productos, como en las Ferreterías el Mar.



Pinturas CELCOLOR

Pinturas para uso Doméstico, Profesional e Industrial.
Acabados para Maderas tipo Nitro y de Poliuretano, Barnices, Tintes.
Acabados Automotrices, Adhesivos y Disolventes.

con la garantía **CELCO**

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

Iluminación luz ferretera

No se limite a vender bombillos o lámparas comunes; cables, switches y timbres. Disponga de un espacio para que le ofrezca opciones a sus clientes.

Por Milagro Arias R

Un ferretero tiene la oportunidad de mejorar la apariencia de su negocio con un departamento o sala de exhibición de iluminación y accesorios eléctricos, porque estos productos van más allá de un cable, centros de carga o breakers. Tome en cuenta que un cliente siempre va a necesitar adquirir más que un bombillo, o una lámpara común. Al consumidor le gusta seleccionar su compra entre la variedad de productos y de líneas.

Por naturaleza el cliente busca opciones. Si usted no se las da, es un hecho que buscará la competencia. Esté atento, diversifique en su negocio.

Si aún no le ha interesado disponer de un espacio en su establecimiento para la iluminación y los accesorios eléctricos, es importante que analice las ventajas que le daría implementarlo. Piense en los clientes que está perdiendo.

Usted sabe que productos de iluminación hay muchos, así como accesorios eléctricos y empresas que distribuyen. El mercado dispone de gran cantidad de estos artículos de calidades A, B y C, con garantías diversas, estilos, tamaños y marcas tradicionales, sin embargo, han aparecido marcas que innovan sobre la tradición y ofrecen productos excelentes, con múltiples opciones.

Seleccione usted lo que más le convenga a su negocio. La variedad le está esperando. Alberto Carvajal, Gerente General de la empresa Tecno-Lite, asegura que un negocio no necesita llenarse de grandes inventarios, si cuentan con una empresa proveedora que les brinde un servicio especial.

“Con nosotros el cliente obtiene un elemento diferenciador, porque además de contar con accesorios básicos, pueden tener acceso a diferentes surtidos de productos y diversas líneas muy interesantes”, explicó Carvajal.

Gustavo Fernández, Gerente de Almacenes El Mauro, comentó que ellos siempre han estado presentes con iluminación y materia-



les eléctricos. “Esas líneas nos han atraído porque son un complemento importante, además han innovado lo tradicional ferretero, con buenos precios y tendencias del mercado”, contó Fernández.

En el Almacén Mauro, ubicado en Sabana Sur, disponen de un área de 300 m2, de exhibición dedicada exclusivamente a la iluminación, ahí se exhiben lámparas decorativas, industriales, de jardín, empotradas en diversidad de estilos, lámparas para baño, plafones, y mucho más, especialmente para el cliente más exigente.

Gerald Parini, Administrador de El Mauro, dijo que las ventas aumentan cada día más, así como la introducción de líneas exclusivas que distribuyen al por mayor.

“El resultado de contar con la sala de exhibición ha sido excelente, son muchas las ventajas”, aseguró.

Marcas como Leviton, que son productos de cableado estructural; bombillos de ahorro energético General Electric; bombillos SATCO y los productos de la marca

Un ferretero tiene la oportunidad de mejorar la apariencia de su negocio con un departamento o sala de exhibición de iluminación y accesorios eléctricos

FERRAZ SHAWMUT, una línea importada de fusibles, además de balastros electrónicos General Electric, son productos distribuidos exclusivamente por El Mauro.

Rónald Koberg, Gerente de Ventas de Importaciones Vega, afirma que el mercado es muy exigente y en este caso, lo mejor que se puede hacer para darle lo que necesita es apelar a la calidad de los productos.

“Tenemos productos de mucho prestigio, con marcas de renombre y que en el mercado cuentan con mucha aceptación. Esta es la diferencia si se quiere ser altamente competitivo”, indicó Koberg.



Importaciones Vega

Más iluminación para los clientes

Los clientes de Importaciones Vega ahora cuentan con una gran variedad de opciones para satisfacer sus necesidades en el área de iluminación, con alternativas de calidad que le otorgan un alto valor competitivo en el mercado.

Actualmente, Importaciones Vega ofrece una amplia gama de productos en el área de iluminación que comprende la línea más completa de bombillos, incluyendo los muy populares y eficientes bombillos fluorescentes ahorradores de energía, donde es líder en el mercado, bombillos incandescentes de todos los tipos y con variedad de tipos de rosca, bulbos para HID, y tubos fluorescentes T8, T10 y T12 para todas las necesidades. Ofrece también luminarias para suplir las necesidades del mercado en los segmentos comercial, industrial y doméstico, comenta el Ing. Ronald Koberg, Gerente de Ventas de Importaciones Vega.

En el área comercial contamos con productos Rockwell de excelente precio y calidad y con la distribución de luminarias fluorescentes Philips, de recién incorporación al mercado, con precios altamente competitivos y con la calidad que respalda esta prestigiosa marca, líder mundial en productos de iluminación.

En el área industrial somos más amplios, ofrecemos luminarias para iluminación de vías marca Roy Alpha, aceptadas tanto por el ICE como la Compañía Nacional de Fuerza y Luz para utilizar en proyectos públicos y privados,



luminarias especializadas para ambientes contaminados con protección hasta IP65, y luminarias para bodegas, naves industriales, canchas de fútbol, estadios y muchas otras aplicaciones. También distribuimos a varias industrias nacionales, balastos electrónicos y electromagnéticos marca Electrocontrol de excelente calidad para la fabricación de luminarias fluorescentes.

En el área domestica ofrecemos nuevamente lámparas de eficiencia energética como son los reflectores de empotrar similares a los que utilizan halógenos que consumen 50 watts, pero con fluorescente ahorrador de 11 watts y iluminan igual, complementando una extensa variedad de lámparas para interior y exterior.

Koberg comenta que en este momento están supliendo a muchos distribuidores

La variedad de líneas de iluminación es uno de los fuertes en Importaciones

Rafael Vargas y Rónald Koberg de Importaciones Vega, afirman que con la línea de iluminación Best Value, son líderes del mercado.

materiales eléctricos e invitan a quienes no han tenido la oportunidad de tener estos productos, o no sabían que ofrecemos este tipo de productos especializados, que muy a menudo no se pueden conseguir con los distribuidores tradicionales o hay que esperar semanas o meses para conseguirlos, que se comuniquen con nosotros y hagan la prueba, ya que estamos en la mejor disposición de servirles.

Otro de los puntos altos que tiene Importaciones Vega es que constantemente estamos innovando, ya que sabemos que en un mercado tan dinámico como es en el área de iluminación, hay que estar en capacidad de ofrecer a nuestros clientes los productos más eficientes y rentables posibles.



Importaciones Vega Iluminación Total



Tel. (506) 494-4600 • Fax: (506) 444-8351 • impovega@racsa.co.cr

www.importacionesvega.com



Liderazgo mundial HUNTER

Almacén El Mauro importa productos de ventilación y los están comercializando, como un complemento de la iluminación. Son distribuidores exclusivos de la marca más reconocida en el mundo: Hunter Fan, importada directamente de los Estados Unidos.



Gustavo Fernández, Gerente de Almacén Mauro, comenta que la marca Hunter ofrece muchas ventajas para que los ferreteros las trasladen a sus clientes.

Hunter es líder en el mercado, porque brinda una serie de ventajas especiales a los usuarios., así que decidase a vender HUNTER en su negocio.

Con esta marca no habrá perdida en una compra, la selección es múltiple.

Gustavo Fernández, Gerente de Almacén Mauro, explicó que las aspas de los ventiladores Hunter son en Plywood, además no se tuercen, porque el motor está bien diseñado y balanceado, además el abanico es silencioso.

La garantía de este producto es de por vida y la calidad es de primera. Almacén Mauro dispone de 70 estilos diferentes de ventiladores, en stock. Sin embargo, para la distribución del canal ferretero, ofrecen especialmente, 6 estilos diferentes.

Los tienen para exteriores o interiores, y hasta especiales para zonas costeras; los ventiladores se ofrecen con luz y sin luz, hay modelos tradicionales, contemporáneos o modernos, porque con Hunter hay variedad.

"Hunter es el ventilador número uno en el mundo, es el más silencioso y el que mueve más aire", aseguró Gerald Parini, Administrador del Almacén Mauro.

Los ventiladores Hunter se ofrecen en diversidad de tamaños, estilos únicos y colores, según Parini, hasta pueden adaptarse con control remoto, además tienen garantía de por vida en el motor.

Hunter es la única marca de ventiladores garantizada para exteriores en zonas costeras. También esta marca ofrece modelos especiales para diversos ambientes, ya sean

comerciales, industriales o residenciales.

Diversidad exclusiva

Almacén Mauro dispone además de varias líneas Hunter, además de los ventiladores con luz o sin luz, ofrece lámparas decorativas, lámparas de jardín, lámparas de mesa, lámparas de emergencia, así como variedad en luces para el abanico; ofrece también purificadores de aire, humidificadores y hasta fuentes decorativas, en diversos estilos y tamaños.

Hunter también ofrece extractores de baño, para extraer malos olores, los cuales poseen una luz incorporada, según Gerald Parini, el extractor es silencioso, la calidad de los productos es excelente, la diversidad de los tamaños, estilos y colores está disponible, además son productos fáciles de manipular.



Para exterior
UL wet listed for outdoor location



Para zona costera
UL wet listed for outdoor location



En cualquier lugar, fresca natural...

La marca líder del mercado por calidad, garantía, variedad de modelos y relación precio calidad.

Disponibles modelos para mayoreo

Distribuidor exclusivo para Costa Rica



Mayoreo Sabana Sur 220-1955

E-mail: sabana@almacenmauro.com • www.almacenmauro.com





Philips Lighting Central America

Con nueva estrategia en Costa Rica

Recientemente, en un evento denominado "NOVEDADES 2007" realizado en el Hotel Barceló San José Palacio, Philips Lighting Central America anunció al gremio eléctrico su nueva forma de operar en el mercado costarricense.

Los representantes de la multinacional líder en ventas de iluminación en el mundo, manifestaron la importancia del mercado tico para PHILIPS, debido al crecimiento actual y a las proyecciones macroeconómicas.

PHILIPS realizó una alianza con uno de los operadores logísticos más importantes de Costa Rica y la Región: Grupo TICAL S.A. Estos últimos serán los encargados de manejar para PHILIPS un inventario adecuado de productos de iluminación y atender con rapidez a los clientes, servicio que va desde la recepción de pedidos hasta la facturación y entrega del producto.

Para la parte de asesoría técnica y de ventas, PHILIPS cuenta con un equipo altamente profesional que opera de forma local en Costa Rica, y con un equipo de soporte en la matriz para Centroamérica ubicada en la Zona Franca Internacional en El Salvador. PHILIPS tiene como meta cubrir aún más la demanda de iluminación de un mercado profesional con productos innovadores y amigables para el medio ambiente, y con

la rapidez y calidad que requieren nuestros clientes.

Hoy, la responsabilidad ambiental es una preocupación para el mundo moderno. El portafolio de productos "Verde" de Philips va un paso adelante de la legislación actual y del mañana, alcanzando altísimos estándares de calidad y un mínimo impacto en el medio ambiente.

El portafolio de productos verdes de Philips contribuye a:

Reducir la cantidad de sustancias tóxicas. Philips es reconocida en la industria de la iluminación por utilizar la menor cantidad de metales pesados en sus procesos de manufactura.

Disminuir la emisión de CO2: Existe una relación directa entre el consumo de energía y las emisiones de dióxido de carbono. Cada Kw/h adicional de electricidad consumido produce 0,42 kg de emisiones de dióxido de carbono.

Reducir la cantidad de desperdicios. Productos con mayor vida útil reducen sus niveles de desperdicios.



Entre los principales productos de distribución en el mercado tenemos disponibles líneas de tubos fluorescentes T8, MasterColour, ahorradores de energía (fluorescentes compactos) y balastros electrónicos, todos con los beneficios de alta eficiencia y ahorro energético.

Nuestros productos no solo son mejores para el cuidado del medio ambiente, sino para usted y su negocio.

Para mayor información, contáctenos al teléfono: (506) 895-4125



Soluciones Eficientes en Iluminación

Philips liderando el cambio a tecnologías innovadoras que ahorran energía y ofrecen una mayor calidad de luz en armonía con el Medio Ambiente.

Contacte a nuestros principales distribuidores ferreteros o al teléfono (506) 895-4125

PHILIPS

sense and simplicity

www.luz.philips.com



Un concepto completo para el área eléctrica en su ferretería

Las mejores herramientas y accesorios que todo electricista debe buscar en Capris. ¡Comprébelo usted!



El sector de construcción está en crecimiento, y la demanda de trabajadores en el sector eléctrico también, pero este crecimiento exige que se cuente con herramientas y equipo adecuado para la realización de un buen trabajo. Este agresivo crecimiento requiere que los conocedores del sector eléctrico den soluciones rápidas, de bajo costo y con una alta precisión.

Es por esa razón que Capris seleccionó una serie de fabricantes a nivel internacional de productos de primera calidad y con elementos tecnológicos, para presentarle al empresario ferretero, el concepto del electricista, dicho concepto propone una gama completa de productos que van desde la instalación eléctrica, los accesorios de medición, las herramientas manuales y eléctricas, los terminales, la iluminación, así como escaleras, equipo y accesorios diversos para la labor de los electricistas.

De acuerdo con Francisco Calderón, coordinador del área ferretera en Capris, por la importancia que tiene el sector de los electricistas se está promoviendo los mejores materiales, accesorios y equipos indispensables para este segmento, tanto para el profesional como el que quiere serlo.

Marcas de la mejor calidad como GB a nivel de medición; FORCE en herramienta manual, CHANNELLOCK que tiene una opción en alicates, IRWIN y VISEGRIP, en herramienta y accesorios; METABO con la mejor maquinaria eléctrica, según explicó Calderón, ofrecerán también cajas de herramientas de las diferentes marcas,

así como escaleras especiales en fibra de vidrio.

“Además, estamos lanzando al mercado, una línea profesional de iluminación de la marca BAYCO, con productos que van desde la sencilla extensión hasta la lámpara con led de luz blanca y con batería recargable”, contó Calderón.

En Capris, el segmento eléctrico va más allá, porque se tiene claro que no es solamente el limitarse a la venta de cables o el consumible, hay que darle la importancia a las herramientas que un electricista requiere para ese trabajo que es profesional, según Francisco Calderón, es suministrar un todo, desde lo más simple a lo más profesional, y así se le estará brindando la opción al electricista de realizar un trabajo de una manera más eficiente.

“Ir creando una especialidad para un segmento tan grande como lo es el de los electricistas, es el objetivo que perseguimos con el desarrollo de este concepto”, dijo Calderón.

Y es que únicamente con productos especiales, el electricista puede ir logrando labores más eficientes, explicó Calderón que por ejemplo, con la medición va a determinar la labor realizada y a la vez detectará fallas en conexiones.

“Es un buen trabajo que no puede realizarse con un simple producto, porque es un todo lo que facilita las labores diarias de un electricista”, comentó Calderón.

Durante este mes Capris está ofreciendo precios especiales de introducción. Así que no lo piense. Visite Capris y recuerde que una cantidad importante de productos y accesorios eléctricos le está esperando.

Capris con soluciones de calidad BAYCO



Diversidad en calibres de cable eléctrico de extensión, lámparas halógenas, con extensión de canasta y una cantidad importante de accesorios eléctricos, desde lo liviano a lo más industrial, está disponible en Capris con la línea más completa en iluminación BAYCO.

Si le interesa introducir a su negocio productos de la más alta calidad y garantía, BAYCO es la línea que usted necesita, de accesorios eléctricos e iluminación. Visite Capris que tiene disponible para usted una completa gama de opciones.

Lámparas halógenas para uso industrial, lámparas con extensión de canasta y una cantidad importante de accesorios de iluminación, además de cables eléctricos de extensión, para los diferentes usos desde lo más liviano o común, hasta lo más industrial, con BAYCO se encuentra variedad, porque es una línea completa de soluciones. De acuerdo con Francisco Calderón, coordi-

nador del segmento ferretero, la línea BAYCO dispone de diferentes calibres del cable eléctrico de extensión, además de brindar la facilidad al usuario de adquirir por aparte accesorios, para que realicen o modifiquen sus propias extensiones.

Las extensiones para cable disponen de diversidad de tamaños, desde 12x3 hasta 7 metros, para 1 o 3 tomas, además de las extensiones de luz incandescente o fluorescente.

BAYCO es una marca líder en el segmento del mercado norteamericano en la iluminación, sus soluciones y los accesorios eléctricos, reconocida mundialmente desde hace

más de 20 años.

En Capris usted definitivamente va a encontrar además de cables eléctricos de extensiones múltiples, diversas piezas o accesorios, así como cambiadores de bombillos, luces de trabajo, luces incandescentes o fluorescentes, halógenas y hasta recargables.

BAYCO es una muy buena opción para que los electricistas o los usuarios en general, realicen su labor con la más alta calidad, que ofrece excelente garantía y el respaldo de Capris, entre una gran cantidad de ventajas adicionales que esperan por entrar a su negocio.



Grandes en economía, pequeñas en tamaño

Compactas "ELEFER"

Hoy, el objetivo es la economía, y una forma inteligente y estética es cambiando las bombillas convencionales incandescentes por fluorescentes compactos.



Las lámparas fluorescentes compactas ofrecen excelente luz, ahorran energía y lucen muy bien.

Éstas consumen mucho menos energía que las bombillas incandescentes convencionales, y duran hasta 10.000 horas.

Por su economía estas duran 10 veces lo que una convencional incandescente, y consumirán alrededor de un 80% menos energía, pero con la misma intensidad lumínica. Como nota importante a considerar por los ferreteros, es el auge que ha mostrado este tipo de producto en las ventas diarias. Quizás debido a la gran variedad de estilos e intensidad de luz, y claro está en su presentación, (empaque individual en caja,

y empaque blister), según la necesidad o requerimiento de cada establecimiento.

Especialista

Este es un producto que se vende muy bien en los sectores de mercado residencial e institucional.

Hay que recordar que El Eléctrico Ferretero S.A., es especialista en materiales eléctricos para la construcción. Esto significa que el cliente ferretero tiene certeza de tratar con profesionales en este tipo de productos. Esa diferencia ha marcado el éxito de la empresa en suplir ese segmento, del inventario tan importante de una ferretería.

La compañía posee agentes vendedores que

visitan todo el país y cuenta con un sistema de distribución que le permite al cliente recibir en justo tiempo y precio competitivo, sus productos. Ese servicio es el que ha sido reconocido por muchos clientes que han confiado durante estos 8 años de existencia en El Eléctrico Ferretero S.A.

El ferretero tiene que hacer un balance en el costo de oportunidad del manejo de su inventario eléctrico: diferentes cuentas por pagar, diferentes calidades, precios y tiempos de entrega de múltiples suplidores; o un solo especialista para sus necesidades a precios competitivos, siempre con la mejor calidad y stock, así como asesoría en temas de electricidad.



Tecnolite

Iluminación que define su ferretería

Repuestos de bombillería, tanto incandescente como fluorescente, es lo mínimo que debe tener un ferretero en su negocio como opciones de iluminación y complemento de su departamento eléctrico, Según Alberto Carvajal, Gerente General de Iluminación Tecno-Lite S.A.



Esta empresa ofrece más allá de lo básico y lo indispensable, porque distribuyen opciones, entre la más amplia variedad de líneas.

Alberto Carvajal, recomienda tener mucho más que el típico repuesto de lámparas empotradas estilo MR-16, los bombillos tradicionales o los fluorescentes ahorradores, que por supuesto son indispensables, según él, se debe tener equipo básico de iluminación en toda ferretería, así como los famosos empotrados "spots" para techo, las lámparas fluorescentes, lámparas de jardín, y otros accesorios eléctricos mas allá del cable y equipos tradicionales.

Con Tecno-lite el ferretero obtiene todo lo

necesario para suplir un departamento de iluminación, ya sea que cuente con el espacio requerido para una exhibición, o si no lo dispone, no hay problema, "la ferretería no necesita llenarse de inventarios y puede manejar un surtido a través de nuestros catálogos con un mínimo de stock", aseguró Carvajal.

Con Tecno-Lite se obtienen muchas ventajas, porque los clientes tienen acceso a otras líneas muy ferreteras, tales como ventiladores de techo industriales básicos de la marca Nuvent; lámparas mosquiteras, extractores de aire y lámparas de emergencia, de la marca IPSA; así como accesorios eléctricos como: sockets, switches, timbres inalámbricos y otros, de la marca SUPPLIER.

Además de la gran gama de porta herramientas, cinturones de soporte lumbar, rodilleras, guantes y cajas de herramientas de la marca ROOSTER McGUIRE- NICHOLAS y los accesorios de baño, de la marca GLOBAL.com.

Indispensable

Con esto Tecno-Lite es una opción indispensable para los ferreteros, brindándole la oportunidad de desarrollar otras líneas a través de una única empresa suplidora. "Ese es uno de los aportes más importantes, por la diversidad de productos que se ofrecen, con un muy buen servicio y garantías por escrito de por lo menos 12 meses", indicó Carvajal.

EL ELECTRICO FERRETERO S.A.

Tel.: 259-0101

- Alambres y cables de cobre y aluminio
- Accesorios de TV, cocina, voz y datos
- Sistemas de distribución y canalización
- Tomacorrientes, apagadores y otros accesorios
- Equipos de protección
- Iluminación residencial y comercial
- Tubería EMT, PVC y figuras
- Cintas aislantes, abrasivos y terminales
- Productos de ahorro energético

Su proveedor especialista en materiales eléctricos
Bodega Liberia: Tel:665-66969 • info@electricoferretero.com

Tecno Lite
ILUMINACION

ILUMINACIÓN QUE DEFINE SU AMBIENTE

Rooster, Kidde, IPSA, Nuvent, Global.com

www.tecnolite.co.cr / tecnolite@facs.com



ELC-Intellibreaker Panel

Panel de Iluminación Inteligente ELC

El ELC-IntelliBreaker Panel " combina el uso del ELC (Controlador Lógico Programable), Breakers Inteligentes (Breakers accionados magnéticamente) y la interface con el usuario GP04 para la calendarización semanal o de 7 días para el accionamiento automático de los breakers. El equipo cuenta con la capacidad de control automático y manual a través de la interfase con el usuario dando flexibilidad al panel.

La programación automática puede darse en dos formas:

- Programación de 7 días, de lunes a domingo, con capacidad de programar la hora de encendido y la hora de apagado de igual forma para los 7 días de la semana.
- Programación semanal, es decir, de lunes a viernes y de sábado a domingo con capacidad de programar dos horarios uno para los días entre semana y otro horario, para los días de fines de semana.

La interfase del usuario permite ingresar la fecha y la hora del lugar donde este se



instale dando la flexibilidad necesaria para ajustarse al reloj horario de distintos países, todas las pantallas muestran la información en español y permiten monitorear el estado de cada circuito.

El panel se ordena acorde con el número de circuitos que desean utilizar, los modelos actuales van desde:

- 8, 12, 16 y 20 circuitos

Especialmente diseñado para aplicaciones como:

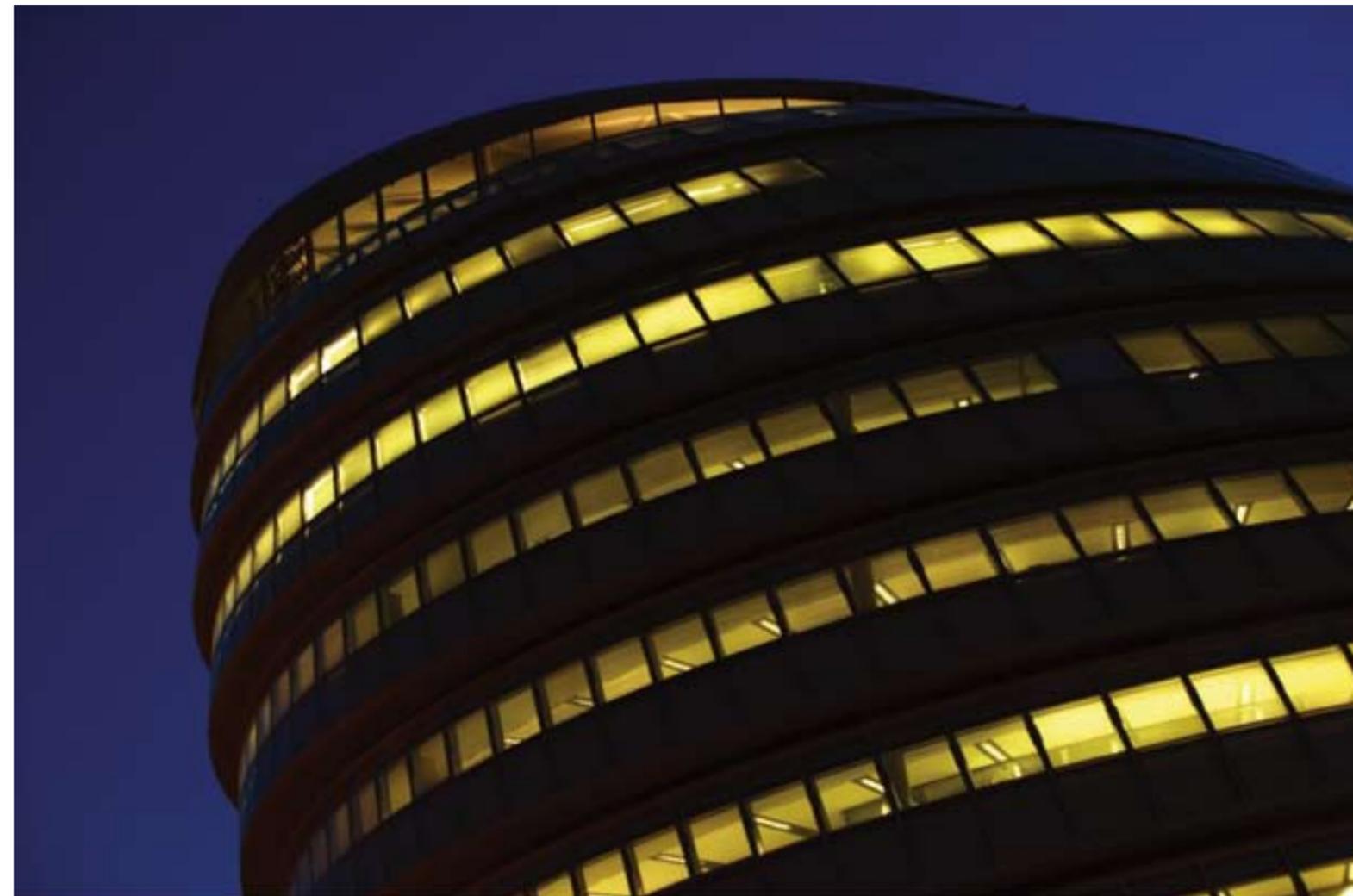
- Restaurantes
- Escuelas
- Boutiques
- Parques

ELC-Intellibreaker panel. La interfase del usuario permite ingresar la fecha y la hora del lugar donde este se instale dando la flexibilidad necesaria para ajustarse al reloj horario de distintos países, todas las pantallas muestran la información en español y permiten monitorear el estado de cada circuito.

- Centros Comerciales pequeños
- DIY

y en general cualquier tipo de aplicación donde requiera controlar la iluminación del ambiente de trabajo, sobresale su capacidad de comunicación Modbus lo cual permite agregar mas paneles de control dando una característica de conectividad a la inmótica actual de los edificios inteligentes existentes.

Los breakers inteligentes Eaton Cutler Hammer modelo BABR ó BABRS para 120/240VAC en 1 ó 2 polos con capacidades de 15,20 y 30 Amps, 10000 AIC, se accionan a través de su solenoide permitiendo su control remoto.



Usted ingresa fecha, hora y día ... tan fácil como 1, 2, 3.

Programa el control de iluminación para apagados y encendidos en horarios fijos u horarios combinados, bajo referencias de relojes locales o extranjeros, monitoree los estados de los circuitos, hágalo todo manual o automáticamente y en su propio idioma. Todo gracias a la interfase del ELC-IntelliBreaker Panel Eaton Cutler Hammer.

Especialmente diseñado para aplicaciones como:

- Restaurantes • Escuelas • Boutiques • Parques • DIY
- Centros Comerciales pequeños

y en general cualquier tipo de aplicación donde se requiera controlar la iluminación del ambiente de trabajo.

Tel.: 247-7600 Fax.: 247-7683
800-EATONCR (328-6527)
www.eatonelectrical.com



Cutler-Hammer

IV Feria Abonos Agro, mayoreo otros productos

Provenientes de todo el país, una gran cantidad de clientes se hicieron presentes en la IV Edición de la Feria de Abonos Agro, quienes pudieron aprovechar los descuentos y promociones, así como las innovaciones que presentó la compañía.

Las novedades, demostraciones, promociones y descuentos estaban por todas partes. Así es. La IV Feria de Abonos Agro, Mayoreo Otros Productos, se vistió de éxito en compañía de un gran número de clientes que llegaron de todo el país.

Manrique Jiménez, de Abonos Agro, indicó que el objetivo fue presentarle a los clientes las líneas nuevas de la empresa, así como promocionar con más fuerza las ya conocidas por todos los clientes.

“Este fue un momento de convivencia y de seguir estrechando buenas relaciones con nuestros clientes. Quienes asistieron tuvieron la oportunidad de observar directamente los productos y presenciar las demostraciones”.

De hecho, la empresa rifó entre todos sus clientes un camión JMC de 2 toneladas.

“Estamos muy satisfechos por el respaldo que nos dieron y muy agradecidos de haber contado con la presencia de tanta gente”, indicó Jiménez.

La feria, además de una gran cantidad de stands con productos también ofreció un gran número de actividades de entretenimiento para los asistentes.



Randall Varela (de azul), Representante de Ventas de Águila Eléctrica, estuvo atento para atender a los clientes como Jordan Angulo (de blanco) del Colono.



La línea de herramientas Knova sorprendió a los clientes con las novedades.



Manrique Jiménez de Abonos Agro.

La línea de tanques Aquaplas formó parte del desfile de Abonos Agro. ▼



La línea de productos Victorinox atrajo clientes por montones, gracias a los nuevos productos que presentó.



La línea Teka no pudo faltar a la feria con sus cocinas de vitrocerámica, fregaderos y más.



Las herramientas Makita no podían faltar en la feria, con todas sus novedades.



Prodex fue uno de los productos que también llamó la atención de los asistentes.



Resistol y la línea de pinturas Protecto estuvieron presentes con lo mejor de sus productos.

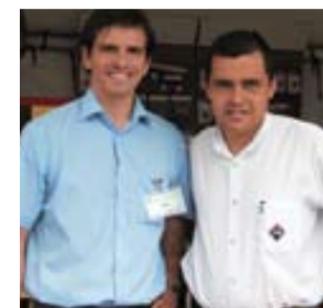
Julio Cárdenas (derecha), Gerente de Ventas para Latinoamérica de Viakon, vino a la feria a presentar las novedades de la empresa. ▼



La línea Faesin también fue admirada por los clientes. Los personeros de Abonos Agro, encargados de este stand, disfrutaron mucho la presencia de los asistentes.



Los representantes de Sylvania se pusieron en lo más alto con las novedades que presentaron en la feria.



Pol Vinyals (izquierda), Representante de Ventas de Rubi, hizo demostraciones a los clientes con las cortadoras de cerámicas.

María Edith Bravo y Emilia Rodríguez de Myrsa, lucieron los productos Climax. ▶



Daniel Cortaberría, Representante de Astra, productos que Abonos Agro distribuye.

Eagle centroamericana evoluciona con éxito

La asesoría y soporte técnico que le brindan al cliente, la presencia de la marca en los puntos de venta y la innovación de las líneas ferreteras tradicionales fortalecen a la empresa Eagle en el mercado.



Juan Vargas Gerente de Ventas de Eagle, afirma que en el mercado poseen muchos clientes, gracias a la calidad de los productos que poseen.

El fuerte de venta en las soluciones eléctricas que ofrece la empresa Eagle son las líneas de ferretería y eso lo demuestra la amplia opción de marcas que distribuyen, y además poseen productos para la industria y para residencias. La carta de presentación es demostrable con: Águila Eléctrica, Verona, Rika, Plata, Veto, Decor, o Crouse hinds, entre muchas marcas más. Con una experiencia de más de 25 años, respaldada con la calidad de los productos, Eagle se diferencia de la competencia

en ofrecer un mejor precio en marcas responsables que dan respaldo. Los materiales y calidades de los productos son superiores, porque las marcas de esta empresa cumplen con las normas de calidad.

En Eagle tienen como objetivo continuar ampliando líneas, porque según Chavez, para la empresa lo más importante es ofrecer soluciones eléctricas, dependiendo de la necesidad del cliente. Y es que los productos los han renovado, con empaques individuales, "hemos rediseñado los productos tradicionales, para que le sea más fácil a la gente reconocer la calidad", dijo Chavez.

El estar incrementando el contacto con las ferreterías es otro objetivo que tienen en Eagle, porque saben con certeza que la fuerza de ventas ha crecido cada año, "por eso vamos a crecer también en contactos con clientes, brindamos capacitación constante a los distribuidores y ferreteros, además de estar impartiendo charlas con el apoyo técnico de Eagle y eso nos ha ayudado a fortalecernos más", aseguró el encargado de mercadeo.

Es a través de la cadena de distribución en las ferreterías, que en conjunto Eagle ha ido posicionando las marcas, según Chavez, además de la variedad

de productos que tienen como toma corrientes, enchufes, interruptores y otras líneas diversas, que se venden en las ferreterías. Con Eagle hay opciones que ofrecer a sus clientes de las diversas clases sociales, porque cuentan con líneas más sencillas y no tan sencillas, "en cuanto a precio somos la alternativa más económica, eso también nos ha brindado la ventaja de evolucionar en el mercado", señaló Chavez.

Soluciones de innovación

Lo más innovador es la línea de canastas para cable y las cajas de derivación tramontina, según el encargado de mercadeo de Eagle, en cuanto a las canastas para cable, estos productos brindan grandes ventajas a los clientes, reduciendo el tiempo de instalación eléctrica

"La canasta al venir abierta ventila mejor. Nosotros trabajamos en aluminio y en el mercado predomina el acero galvanizado, mientras que el aluminio trae grandes ventajas, como con el peso que es casi de la mitad que otras marcas, además de dar mayor resistencia en ambientes anticorrosivos, con una apariencia superior, es importante señalar que, el producto no tiene filos cortantes. Así estamos marcando la diferencia en una mayor variedad de estilos en productos", contó Chavez.

Palas variables en su negocio

Ofrezca opciones de palas en su ferretería. Recuerde que los usos son múltiples, por lo que debe estar atento en cuanto a la introducción de este producto. El mercado dispone de variedad que debe estar presente también en su negocio.

Por Milagro Arias R.

Las marcas de palas abundan en el mercado, al igual que las empresas que distribuyen, así como las calidades, garantías y estilos. Eche un vistazo a su inventario en cuanto a palas, para que no le falte ninguna. Empezar por ofrecer variedad.

Carrileras de mango corto o largo, de hoja recta o cuadrada, de aluminio, de metal, rectas de mango largo o palines angostas, el mercado dispone de diversidad de estilos en palas, que todo negocio debe tener, para que ofrezca opciones a sus clientes, porque los usos son múltiples.

De acuerdo con Luis Ángel Acuña, Gerente General de la empresa Acuña y Hernández, las palas de la marca Truper son las de mayor venta, "estas palas no pueden faltar en una ferretería por la excelente calidad y acabados. Un ferretero debe tener todos los estilos de palas en su negocio por la diversidad de los usos", indicó Acuña.

Acuña y Hernández distribuye la pala Truper, carrilera de mango corto y largo, además de la clásica con mango de metal y la promo con mango plástico. Según Acuña, los dos estilos de palas han tenido gran aceptación en el mercado, por la figura y el acero que poseen, además de señalar la excelente calidad de la madera del cabo.

El Gerente General de Imacasa explicó, que las palas Imacasa no pueden faltar en una ferretería, porque tienen garantía de por vida contra defectos de fabricación.

"El temple de la hoja es especial, porque se les ha dado un tratamiento térmico para garantizar la dureza, por lo que es un producto protegido y respaldado", dijo Zamora.

La madera del cabo de las palas Imacasa es más dura, según Zamora, eso lo demuestran los altos estándares de calidad que posee.

Opciones múltiples de calidad

"Nuestros productos están garantizados, tienen buena resistencia en los diversos usos, sean agrícolas, industriales o constructivos", contó el propietario de Acuña y Hernández.

La línea Truper dispone de palas de aluminio, según Acuña, estas son especiales para granos, además ofrecen las cuadradas de metal, utilizadas en las lecherías, especialmente para recoger basura, "y hasta pueden funcionar en trabajos de bacheo en caminos, estas palas tienen varios usos", contó Luis Ángel.

Las líneas Imacasa también son amplias, disponen de palas con mango en fibra de vidrio, según Zamora para contribuir a la pro-



Las palas son productos que no deben faltar en las ferreterías, pues son productos de alta rotación. Lo importante es asegurarle al cliente una oferta variada, así lo afirma Mario Zamora, Proveedor del El Mejor Precio.

tección del medio ambiente; también ofrecen palas carrileras de mango corto y largo, palas de hoja recta y de hoja cuadrada. "Estamos introduciendo este mes la pala de aluminio, que posee la excelente calidad Imacasa, especialmente para el uso de los beneficios de café", dijo Andrés Zamora.

Por su parte el gerente de Acuña y Hernández indicó que Truper dispone también de palas

para el sector bananero y la zona del Caribe, especialmente son las rectas de mango largo o los palines angostos, para trabajar en lo que son cercas. Definitivamente las palas Imacasa y Truper tienen un espacio asegurado en el mercado, los usuarios las buscan, en todos sus diversos estilos. Recuerde que marcas hay muchas, así como calidades y garantías. Piense en los usos.

Proveedores se lucieron en Expoconstrucción

La feria de Expoconstrucción sirvió para que los proveedores de este mercado mostraran las últimas novedades.



1



5

Así los vimos:

1. Allan Elizondo, aprovechó la feria para mostrar la novedad de las cintas métricas digitales.

2. La empresa Holcim no escatimó detalles para presentar al mercado la variedad de sus productos.

3. Bticino se lució con un stand muy atractivo.

4. Leonel Cordero (izquierda), Coordinador del sector industrial de la empresa Capris, indicó que aprovecharon para dar muestra de la maquinaria que la empresa posee para este sector.

5. La empresa Cemex también se hizo presente con toda la tecnología de sus productos.

6. Carlos Tencio (derecha), Representante de Ventas de Cerámica Florentina habló sobre el dinamismo del mercado sobre todo con el movimiento que se

da actualmente en cerámica.

7. La gente de la empresa Durman también se lució presentando las líneas más connotadas, especialmente las bombas para agua.

8. Francisco Vargas, Jefe de Operaciones de Helvex, aseguró que la empresa sigue innovando mucho en lo que a grifería se refiere.

9. El Grupo Indianapolis sacó provecho de la feria al hacer demostraciones con las herramientas para construcción de Dewalt.

10. Omar González (izquierda), de Rehau, aseguró que los productos de la empresa fueron muy bien acogidos por los clientes que visitaron su stand.

11. El stand de la empresa Sur atrajo la atención de los visitantes, gracias a las novedades en sus líneas.



7



6



3



4



2



8



10



11



9



Aditivos que construyen



Cuando llega la hora de repellar, es el momento para utilizar aditivos si se quieren obtener acabados de calidad.

Para endurecer, secar, adherir, ya sea en exteriores, interiores, ambientes húmedos o secos; para repellos en diversas estructuras, como en piscinas, lozas o para la fabricación de tubos de concreto, entre muchos usos más, son necesarios los aditivos.

En toda construcción siempre se va a requerir mezclar mucho más que cemento, agua y arena o piedra, ya sea para mejorar la resistencia, adherencia y sobre todo la retención de color del estuco; para unir repellos o para instalar cerámicas, también es necesario para evitar que se pulverice el concreto en zonas calientes. El mercado dispone de productos ventajosos que brindarán a una estructura la modificación necesaria, dependiendo de la mezcla a utilizar.

De acuerdo con Jorge Solano, Director Técnico del Instituto Costarricense del Cemento y el Concreto (ICCYC), los aditivos son aquellos ingredientes del concreto diferentes al cemento, agregados y agua, que se utilizan para modificar alguna de las propiedades del concreto, en su estado fresco o endurecido. "Se recomienda el uso de un aditivo cuando se necesita alguna propiedad especial en el concreto que no se puede lograr mediante la combinación normal del cemento, agregados o agua",

señaló Solano. Cuando se utiliza un aditivo es importante seguir las indicaciones del fabricante o proveedor (ficha técnica del producto), según Solano, en cuanto a la dosificación y cuidados, para así lograr un uso eficiente. De acuerdo con el Director Técnico del ICCYC, estos productos son muy ventajosos e indispensable para el constructor, sin embargo, señaló que ningún aditivo sustituye una correcta práctica de mezclado, colocado y curado del concreto.

Usos y aplicaciones

Hay gran variedad de aditivos que usted definitivamente debe tener en su negocio, por los usos variables necesarios, ya sea para utilizarse en interiores, exteriores o en condiciones húmedas o secas. Para evitar que el concreto se pulverice en zonas calientes es muy importante que se le dé un curado adecuado al concreto, ya sea con agua o con un curador, por lo que, toda ferretería debe disponer de estos productos.

Y es que todo va a depender de la estructura, ya que hay que tener cuidado con las aplicaciones, porque no siempre se pueden mezclar dos tipos de aditivos a la vez, por eso es tan importante que usted tenga un conocimiento básico, para que recomiende a sus clientes y pueda vender el producto que dará las ventajas que se buscan, para la modificación.

Por su parte, Roberto Castro, encargado de mercadeo de la empresa Xilo, distribuidora de este tipo de productos, aseguró que el Plasterbond Xilo y el Acril 750, son aditivos que usted debería tener en su negocio. De acuerdo con Castro, el Acril 750, es un impermeabilizante para mezclas de concreto, morteros y repellos, indispensable en repellos de tanques de agua, piscinas, lozas, construcción de cunetas, y fabricación de tubos de concreto. "Además Acril 750, es un fluidificante, que reduce la cantidad de agua a usar, favorece la resistencia final del cemento y acelera ligeramente el tiempo de secado", indicó Castro. Otra de las ventajas, indica que Acril puede utilizarse en interiores o exteriores, en condiciones húmedas o secas, según el encargado de mercadeo de Xilo, este producto, además reduce las fisuras en las superficies producidas por la contracción del cemento.

Repellos y cerámicas

Plasterbond Xilo, es un aditivo para concreto que se utiliza para unir repellos, según Roberto Castro, sobre todo si la base donde se va a colocar el repello es muy lisa, como baldosas, o si la superficie tiene más de un año de



Plasterbond Xilo, es un aditivo para concreto que se utiliza para unir repellos.

El Acril 750, es un impermeabilizante para mezclas de concreto, morteros y repellos, indispensable en repellos de tanques de agua, piscinas, lozas, construcción de cunetas, y fabricación de tubos de concreto.

edificada, lo que dificulta la adhesión del repello nuevo. "Por ejemplo, para instalación de cerámicas, el uso de Plasterbond se convierte en un seguro para la adhesión del bondex, que es el mortero con el cual se pega la cerámica. Por el bajo costo del Plasterbond, comparado con el alto costo de la cerámica, el no utilizarlo, es una decisión equivocada", aseguró Castro.

Las ventajas de este producto son múltiples, de acuerdo con Castro, es importante señalar que su solubilidad en agua y su color azul permiten facilitar el uso en concreto y de esta manera facilitan la inspección de la superficie tratada. "El uso de Plasterbond mantiene bajos los costos de mano de obra, pues evita el picar las superficies viejas donde se proyecta colocar el nuevo repello. Plasterbond es un producto de alta estabilidad química, lo que garantiza los resultados", explicó Castro.

PALAS CLASSIC IMACASA

ISO 9001 CERTIFIED

- Punta cuadrada profunda
- Punta cuadrada plana
- Mango robusto fijado y barnizado.

LAS ORIGINALES

- Anillo de refuerzo para mayor seguridad
- Asa nueva ergonómica para mejor agarre
- Busque logo Imacasa sellado de garantía.
- Original hoja indestructible.

Classic

imacasa

RESISTIENDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA

www.imacasa.com

Bañe bien sus clientes

Las termoduchas son productos de muy alta rotación en las ferreterías. El secreto no solo está en ofrecer variedad sino un buen stock de repuestos.

Por Milagro Arias R.

Es definitivo que una ferretería que no venda termoduchas está perdiendo un negocio. Y es que cuando un consumidor piensa en la adquisición de este producto, busca una ferretería para realizar la compra.

Estos productos son más que indispensables para los clientes, y así lo deben ser para su negocio.

El mercado está abarrotado de marcas, estilos, diseños, calidades y empresas que distribuyen las termoduchas. Sin embargo, cuanto más alternativas se tengan es como darle al cliente la oportunidad invaluable de elegir. Igualmente, es importante manejar distintos precios, pero claro está, que sin descuidar la calidad.

Cofersa distribuye termoduchas Lorenzetti, de primera calidad y buena garantía, según Julio Navarro, Gerente de Sucursal de la Ferretería el Mar, en San José, Lorenzetti se ofrece en 17 estilos y en diversidad de tamaños.

Ésta es una marca importada por Cofersa que ofrece opciones, ya sean residenciales o comerciales; disponen desde el modelo más cómodo en precio que es el Maxi Shower, hasta uno sofisticado el Tradicao, el cual se recomienda para hoteles o comercios.

Por su parte, Importaciones Vega distribuye las termoduchas

Bocherini, y según Luis Fernando Rojas, del Departamento de Telemarketing, estas duchas no deben faltar en una ferretería porque ofrecen excelente calidad y un precio accesible.

Bocherini es un producto importado de Colombia, que ofrece un año de garantía, además de los repuestos necesarios.

Armando Salazar, Gerente de ventas de Cofersa indicó que, la calidad de las duchas Lorenzetti es reconocida en el mundo entero, ya que venden para más de 40 países desde hace más de 30 años.

“Lorenzetti es la inventora de las duchas eléctricas automáticas, que son fabricadas desde 1953”, dijo Salazar

Diversidad

Algunas termoduchas Lorenzetti vienen en colores como la Jet4, la lorenducha o la Bello Banho, que descarga mayor cantidad de agua.

El estilo relax ofrece tres temperaturas, mientras que el Jet Set 4 ofrece cuatro.

Cofersa también tiene para la venta repuestos para las duchas, y según Navarro, ninguna ducha que se vende en el país brinda este servicio de ofrecer repuestos originales.

En cuanto a las termoduchas Bocherini se ofrecen en dos modelos: la Maxi Ducha, que se ofrece únicamente en color blan-

co y el Bocherini que es el estilo estándar o común en ducha.

El calor del agua de la Maxi ducha es regulado por una llave de paso y es semi automática.

Mientras que la Bocherini posee un interruptor que regula la temperatura.

De acuerdo con Luis Fernando Rojas, hay variedad de colores en esta termoducha y el precio es el mismo para cualquier color.

“Estas termoduchas brindan muy buen rendimiento al usuario”, dijo Rojas.

El respaldo de importaciones Vega en el mantenimiento y repuestos

está disponible, sin embargo, explicó Rojas, las termoduchas Bocherini traen un sistema innovador en el diafragma de la ducha, que permite que el cliente final pueda realizar el cambio de la resistencia por sí mismo.

La diversidad es múltiple, sus clientes tendrán una tarea difícil al seleccionar entre tanta calidad.

Armando Salazar de Cofersa advierte a los ferreteros que deben estar atentos a copias y falsificaciones y productos que intentan imitar los productos Lorenzetti.



Las duchas son de los productos más buscados por los clientes. Asegúrese no solo de tener variedad, sino el respaldo de sus proveedores.



De todo en Expoferretera

Empiezan a alistarse los motores de una feria que a lo largo de su historia, ha contribuido con el desarrollo del sector de ferretería y construcción.

Mucho se ha hablado de las ventajas que aportan las ferias a las empresas, pero hay otros detalles importantes que se deben tener en cuenta, para que la participación sea efectiva y logre los objetivos trazados.

Expoferretera ha demostrado por mucho tiempo, durante todas sus ediciones que por ser una feria especializada ha logrado captar en un alto porcentaje, toda la atención del mercado al que se dirige.

El primer año de feria, en 1999, se registraron 1962 visitantes,

mientras que la última edición alcanzó la llegada de 3854 asistentes.

En cuanto a empresas, en el primer año estuvieron presentes un total de 29, mientras que en la pasada edición fueron 117 expositores de distintas empresas.

El mercado de Expoferretera ha entendido que la feria es una vitrina y un contacto de alto valor con el mercado.

Por ejemplo, un proveedor que aún no tenga copada la totalidad del mercado, es el momento idóneo de aprovechar la feria



Durante la feria

Para lograr un aprovechamiento máximo del evento, especialmente para los visitantes es importante considerar algunos aspectos de valor:

1. Tome en cuenta que una feria representa una oportunidad única de conseguir negocios ventajosos, pues la negociación es directa con el mayorista.

2. Si observa un producto que le llama la atención y no posee en el negocio, dedique un buen tiempo a observarlo, y aproveche para hacer todo tipo de preguntas acerca de éste, pues solo así podrá conocer sus ventajas a la perfección.

3. Envíe a la feria a su personal de apoyo (dependientes, proveedores, administradores) pues éstos le pueden ayudar a la hora de establecer negociaciones para adquirir nuevos productos.

4. Un detalle altamente importante es recolectar todo el material que distribuyen los expositores (panfletos, folletos, muestras, entre otros), ya que en cualquier momento podría requerir de estos productos en su establecimiento.



clave
para el éxito

9 EXPO FERRETERA
su herramienta de negocios...

1 al 3 de junio del 2007 • Centro de Exposiciones, Eventos Pedregal

www.expoferreteria.com

Tel. (506) 520-0070

Asesores Comerciales

Zona Este: Jenny Alpizar (506) 363-3737

Zon Oeste: Braulio Chavarría (506) 372-1192



EXPOSITORES **9 EXPO FERRETERA**
su herramienta de negocios...



www.expoferreteria.com

Confirmados al 9 de Abril, 2007

CIMENTOS

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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%	0,16%	0,43%	1,58%	0,96%	0,93%	0,88%	-0,17%	0,19%	1,01%	1,02%
A-2006	1,17%	2,07%	2,24%	2,68%	4,31%	5,31%	6,28%	7,22%	7,04%	8,33%	9,43%	
I-2007	0,95%	0,35%										
A-2007	9,19%	8,62%										9,1%

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.
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	511,30	514,06	516,70	519,34	522,6	519,8	516,66	519,95
2007	521,05	520,97	520,69									544,39

Proyección Revista EKA

DEVALUACIÓN ACUMULADA ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
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%	7,59%	7,39%	7,30%	7,13%	7,04%	6,59%	5,34%	4,61%
2007	4,16%											

Fuente: Banco Central de Costa Rica

TASA BÁSICA PASIVA AL ÚLTIMO DÍA DE CADA MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
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	13,75	13,50	13,75	13,75	13,50	13,25	11,25	11,25
2007	10,75	9,75	8,00									

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.
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	288.416	386.925	630.967	610.333	439.986	505.170	510.820	474.472	565.555	422.435
2007	553.884	520.283										

Fuente: Cámara Costarricense de la Construcción

PREMIO POR ENDEUDARSE EN DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
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	1,24	1,29	1,72	1,78	1,75	2,27	2,03	3,20
2007	4,19	4,71										

Fuente: Ecoanálisis

EN EL CLAVO



Michelle Goddard Royo
Directora General
michelle.goddard@eka.net

25 consejos para no equivocarse

Lidere más, dirija menos

- 1 Lidere
- 2 Dirija menos
- 3 Articule su visión
- 4 Simplifique
- 5 Sea menos formal
- 6 Energice a los otros
- 7 Enfrente la realidad
- 8 Ve a el cambio como una oportunidad
- 9 Reconozca las buenas ideas de todo el mundo
- 10 Déle continuidad a las cosas

Construya una organización ganadora

- 11 Deshágase de la burocracia
- 12 Elimine los límites
- 13 Fijese en el valor de las cosas no sólo en los números
- 14 Cultive líderes
- 15 Cree una cultura de aprendizaje
- 16 Involucre a todos
- 17 Haga de todos un jugador del equipo
- 18 Extienda las metas
- 19 Inculque confianza
- 20 Haga del negocio algo divertido

Construya la compañía líder del mercado

- 21 Se al número 1 ó el 2
- 22 Valore la calidad
- 23 Enfóquese siempre en la innovación
- 24 Viva con velocidad
- 25 Compórtese como una compañía pequeña

Si la compañía más competitiva del mercado, en nuestro sector, es en muchos casos, lo que todos queremos.

Existe en particular alguien que lo logró y que llama poderosamente la atención: Jack Welsh. Este norteamericano fue el CEO

de General Electric (GE) por 20 años, durante los que el valor de mercado de la compañía pasó de \$12 billones en 1981 a \$280 billones en el 2001. Hoy GE es una de las compañías más admiradas del mundo.

Desde el principio de su carrera, Welsh lo que buscaba era perte-

necer a una empresa que tuviera el "ambiente de una compañía pequeña con los recursos de una grande".

Muchos creen que el éxito que tuvo se debió a su desarrollada capacidad de liderazgo: sabía como comunicar de forma efectiva los lineamientos importantes a

todo el equipo.

Además de eso, implementó múltiples políticas e ideas que han sido ampliamente comentadas en libros y foros empresariales. De toda su carrera, se extrajeron 25 lecciones que muy probablemente se aplican a cualquier empresa.

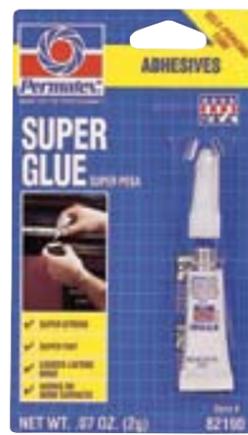
LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
Capris	Gerardo Gutiérrez M	Gerente de Mercadeo	519-5000	232-9353	72400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Ace internacional	David Cohen	Gerente General	(507) 430-5000	(507) 430-5827	0302-00789	jose.corrales@aceint.com
Almacen Mauro	Gerald Parini Vargas	Administrador	220-1955	220-4456	1417-1000	sabana@almacenmauro.com
Ceinsa	Franklin Herrera	Gerente de Ventas	250-5656	250-5781	3098-1000	jefe_ceinsa@grupointeca.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	279-9555	279-7762	200-1007	celco@racsa.co.cr
Cemex	Luis Soria	Gerente de Desarrollo De Mercados	201-8202	201-8201	6558-1000	carlos.cordero@cemex.com
Chova del Ecuador	Darwin Auz	Gerente De Comercialización	(593-2)2331756			dauz@chovadelecuador.com
Corporación Albatros	Jorge Fernández	Gerente de Ventas	226-8019	226-9354	180 Centro Colón	jfernandez@123afc.com
Eaton Electrical S.A	Oscar Villa	Gerente General	247-7609	247-7683	10156-1000	evelynsolis@eaton.com
El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	Gerente General	259-0101	259-3838	925-2350	cbarquero@electricoferretero.com
Ferretería Reimers	Denis Córdoba	Director Comercial	290-1020	296-5266	N.D.	www.freimers.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 Zamora	Gerente General	293-2780	293-4673	39-3005	imacasacr@racsa.co.cr
Importaciones RE RE	Eduardo Retana	Gerente General	240-2010	236-5529	167-2150	eretana@gruporere.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	494-4600	494-0930	175-4100	impovega@racsa.co.cr
Inco	Héctor Ramírez	Ejecutivo de exportaciones	(503) 251-6021	(503)227-0077	N.D.	hramirez@inco.com.sv
Lanco Harris Manufacturing Corp.	Ignacio Osante	Gerente General	438-2257	438-2162	7878-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Philips Lighting Central América	Juan Carlos Huertas	Account Manager	282-8823	232-8926	888-1200	juan.c.huertas@philips.com
Schneider Electric	Ramiro Alvarez	Gerente General	210 - 9400	232-0426	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider-electric.com
Torneca S.A	Alí Cantillo	Gerente de Mercadeo	207-7777	207-7702	457-1002	acantillo@torneca.com
Transfesa	Manuel Ujueta	Gerente de Ventas	210-8989	291-0731	215-2150	mjujeta@transfesacr.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	10171-1000	g.ortuno@vyo.co.cr

PRODUCTOS FERRETEROS



Super Glue
2 presentaciones de alta calidad.



Super Glue de alta calidad



Silicón Ultra Gray
Nueva presentación. RTV formador de empaques.



Candado anticizalla de bronce
Alta seguridad, resistente a la corrosión, para uso interno y externo, juego de llave única.

Distribuye: Soldaduras LC / Imp. Camvy, JLCR. S.A. Tel. (506) 260-8594



Pistola neumática Stanley
Mando 1/2". 7000 RPM. Torsión máxima de 500 pies-Lb.



Maletín para herramientas
Marca Stanley



Candado de combinación
Para equipaje, marca Phillips.



Herramienta inalámbrica
Con batería de larga duración MILWAUKEE: sin cables ni mangueras, motor de 28 voltios, carcasa de larga duración, mango ergonómico que disminuye la vibración y la fatiga; batería de Lithium.

Distribuye: Torneca Tel. (506) 207-7777

Distribuye: Valco Tel. (506) 252-2222

Distribuye: Importaciones RE RE Tel. (506) 240-2010



Nivel Strait-Line
Tecnología de cámara doble. Tapas terminales de caucho que absorben los golpes. Magna Vials 20% más grande que las ampollitas tradicionales para una lectura sencilla y exacta.



Ducha eléctrica Maxi
Resistencia tropicalizada. 1 año de garantía. Diseño moderno.



Juego de cubos Nicholson
Cubos desde 10m/m hasta 32m/m. Ratch de 1/2" Extensiones de 5" y 10"



Lápiz para Carpintería Irwin
Largo total 7". Utiliza 50% menos de lápiz por cada sacada de punta. Hecho con grafito de alta densidad.

Distribuye: Transfesa Tel. (506) 210-8989

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

**EL
DEPENDIENTE**

¿Deberían todos los proveedores dar incentivos por vender sus productos?



Jorge Quirós
Ferretería Prisma
San José
Propietario
50 años de experiencia

"Si estoy de acuerdo en que se incentive"



Ronald Obando
Almacén Mejor Precio
Cariari de Guápiles
Proveedor
14 años de experiencia

"Debería incentivarse a la ferretería dependiendo de las compras, con bonificación de productos"



Alejandro Salazar
Ferretería Kadima
San José
Asistente proveeduría
8 años de experiencia

"Si estoy de acuerdo en que se incentive"



Olga Mata
Ferretería REYCO
San José
Dependiente
8 años de experiencia

"Si estoy de acuerdo, porque es muy importante la motivación por medio del incentivo"

www.expoferretera.com



Tel. (506) 520-0070
Asesores Comerciales
Zona Este: Jenny Alpizar (506) 363-3737
Zon Oeste: Braulio Chavarria (506) 372-1192



1 al 3 de junio del 2007 • Centro de Exposiciones, Eventos Pedregal



ADVANCED MODEL



Mango seguro que permite aplicar una fuerza de corte máxima



Serie en diseño X con un mango cómodo innovador.

Con un mango cómodo recién diseñado y un pico de metal duro, las series en diseño "X" son productos de alto valor agregado recomendado especialmente para profesionales. El mango habilita una fuerza de corte máxima y seguridad.



Distribuidor Autorizado para Costa Rica, Nicaragua y Panamá



Teléfono : (506) 236 1010 - Fax : (506) 240 9008
E-mail : guilaccr@racsa.co.cr
Apdo : 2617-1000 SJ-Costa Rica

EL FERRETERO



Enrique Porras, Propietario de la ferretería, ha sabido posicionar y consolidar la empresa, según él, con el buen servicio al cliente y la calidad de sus productos.

Consolidado en el Atlántico

Combinando experiencia, con buen servicio, productos de calidad y precios accesibles, el almacén Mejor Precio se ha logrado consolidar y posicionar en la Zona Atlántica.

Todas las líneas ferreteras, entre opciones y buenos precios, así como una amplia diversidad de materiales de construcción, además de agroquímicos, están disponibles en el Almacén el "Mejor Precio", en Cariari de Guápiles.

Con un buen servicio al cliente, se han familiarizado con los vecinos, porque hay un contacto directo, a pesar de ser la zona guapileña llena de competencia.

Enrique Porras, Propietario de la ferretería, ha sabido posicionar y consolidar la empresa, según él, con el buen servicio al cliente y la calidad de sus productos.

Nuevas políticas de venta, introducción de productos y un adecuado servicio al cliente, son factores que según Porras, ayudan al fortalecimiento del negocio.

"Además, en la ferretería trabajan 40 empleados, los que reciben una capacitación constante dentro del

negocio, para poder asesorar a los clientes de la mejor manera".

Enrique Porras señaló que en este tipo de negocios, lo más importante es el servicio, por lo que, por medio de los proveedores, capacita a sus empleados, además de reforzar el conocimiento con cursos en atención al cliente y diversas charlas, con el apoyo del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA).

"Me ha gustado mucho lo que es la ferretería, porque siempre hay productos nuevos. Este es un tipo de comercio donde todos los días son distintos, por eso la importancia de la capacitación", indicó Porras. Y es que el conocimiento ferretero de este empresario es amplio, porque ya son 29 años de tener este negocio. "Mi objetivo siempre ha sido de ir mejorando el servicio", dijo.

Entre ferreterías

El Almacén Porras Retana tuvo sus inicios en el centro de la ciu-

dad de Guápiles, sin embargo, por diversas circunstancias, don Pedro Porras decidió heredar su negocio a su hijo Enrique Porras en 1978, cuando el joven terminaba sus estudios agropecuarios.

El interés del nuevo propietario fue de trasladar el negocio a Cariari y cambiar el nombre por "Mejor Precio", como estrategia de atracción a clientes, de ahí en adelante, Porras empieza a introducir más líneas y a consolidar su negocio, con el apoyo de su esposa, Ligia Rodríguez, quien también tiene mucha experiencia ferretera.

La historia es interesante, porque hace 29 años, cuando don Pedro decidió dar el negocio a su hijo, coincidió con el matrimonio de don Enrique con Ligia Rodríguez, quien es la hija del propietario de la ferretería, en ese entonces.

Sin embargo, entre los dos sacan el negocio adelante, con la expe-

riencia ferretera que ambos tienen. "Yo trabajé con mi papá y mi esposa trabajaba con el papá de ella, propietario de otro almacén, antes de casarnos y así fue como nos conocimos, entre ferreterías", contó Porras.

Ligia Rodríguez es una mujer con mucho conocimiento en lo que es ferretería, por lo que actualmente se encarga de los inventarios y de la parte administrativa del almacén Mejor Precio, junto con su esposo, han sabido combinar las estrategias de ventas, de servicio y de productos, con calidad y experiencia. Y es que el Mejor Precio va mucho más allá, porque disponen de una amplia flota de transportes para cubrir toda la zona.

"Tengo clientes que me llaman desde Guápiles centro, Guácimo, Siquirres, y hasta Limón porque nosotros damos un servicio completo", aseguró Enrique Porras.

Square D® Arc-D-TECT Interruptor de falla de arco

La protección que usted y su familia merecen



Ofreciendo tecnología digital exclusiva, los interruptores de falla de arco Arc-D-TECT de Square D detectan sobrecargas, corto circuitos y fallas de arco mejor que la tecnología analógica, brindando una protección superior contra amenazas de fallas de arco de alta energía.

El AFCI Arc-D-TECT detiene efectivamente el flujo de corriente antes de que el fuego en una residencia pueda comenzar.

De hecho, la Asociación Nacional de Protección contra el Fuego (NFPA de U.S.) reconoce la necesidad de la protección de los circuitos contra falla de arco. En enero del 2002, el Código Nacional Eléctrico de Estados Unidos dispuso que todos los circuitos de las habitaciones en todas las casas nuevas deben de estar protegidos por interruptores de falla de arco

Le damos un nuevo significado al manejo seguro de la energía eléctrica.



* Los breakers residenciales QO están garantizados de por vida si se montan sobre centros de carga Square D

Schneider
Electric

Building a New Electric World

1.5 km al oeste de la Embajada Americana, Pavas
Tel: (506) 210-9400 · Servicio al Cliente: (506) 210-9401
Fax: (506) 232-0426.

The logo for EMPALUX, featuring a stylized 'E' inside a circle followed by the word 'EMPALUX' in a bold, sans-serif font with a registered trademark symbol.

EMPALUX[®]

Luz para todos los ambientes,
con calidad y economía...



Departamento de Ventas (506) 210-8989 • Fax: 291-0731 • ventas@transfesacr.com

Central • Tel.: (506) 210-8999 • Fax: 291-1242 • info@transfesacr.com

Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.