

Especial de Ebanistería P 28

Fortalezas ferreteras P 22

Centro Ferretero Arguedas P 36

Mercado ferretero de Panamá P 38

tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com

Cipresal llegó a Liberia

Dora Emilia Meneses, Propietaria de Maderas y Materiales El Cipresal, expandió sus fuerzas hasta la Ciudad Blanca, y con un local de 2500 m2, espera explotar el mercado de acabados finos.

FERRETERIA

MADERA



ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Paye
Permiso N°130



Lija Amarilla

La original

G 125

¡ Una Lija Multi-Uso !

¡ Con la calidad que Usted ya conoce !

ESPECIAL PARA CUALQUIER SUPERFICIE

Madera



Metales



Cemento/Cerámica



NORTON

®

- Alto poder de corte ✓
- Más resistente ✓
- Mayor durabilidad ✓



Departamento de Ventas (506) 2210-8989 • Fax: 2 291-0731 • ventas@transfesacr.com

Central • Tel.: (506) 2210-8999 • Fax: 2 291-1242 • info@transfesacr.com • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.

Grip Bond 4

El único pegamento profesional para madera, 100% resistente al agua



Con Grip Bond siempre la pego

Grip Bond 4 es más fuerte que la madera y es totalmente **resistente a la intemperie**.
Úselo y compruébelo!

A division of the
BLANCO GROUP





Selladores

Rain Block 547

Impermeabilizante base agua con propiedades elastoméricas de excelente adherencia sobre cualquier tipo de sustrato previamente preparado.



Seal Block 520

Sellador y acabado en un mismo producto con poder antihongos, de una elasticidad de un 100% de elongación, resistente a la alcalinidad, controla el mapeo y micro fisuras.



Sellador para Concreto 521

Sellador base agua de uso generalizado, altamente resistente a la alcalinidad de color blanco, que permite el ahorro en manos de pintura de tonos pastel y base media.



Base Agua

Magnum 2510

Acabado mate 100% acrílico fabricado con materias primas de alta calidad, antihongos de buen rendimiento y gran poder cubriente, de uso interior y exterior.



Latex Satinada 2150

Acabado satinado base agua fabricado con materias primas de alta calidad, recomendado para uso arquitectónico en zonas de tránsito moderado, disponible en una amplia gama de colores para uso interior y exterior.



Latex Profesional 2100

Acabado mate base agua fabricado con materia prima de alta calidad, disponible en una amplia gama de colores de uso interior y exterior.



Latex Tradicional 2800

Acabado mate base agua fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior disponible en una amplia gama de colores.



Best Tex 2750

Acabado vinil-acrílico mate de uso decorativo, tanto en interiores como exteriores protegidos.



Alquídicos

Esmalte 5300

Acabado alquídico brillante de buena resistencia a la intemperie, de rápido secado y alto brillo.



Aceite Mate 2400

Acabado alquídico mate fabricado con materias primas de alta calidad, de buen rendimiento y buena lavabilidad, para uso interior y exterior, en amplia gama de colores.



Aceite Profesional 2200

Acabado alquídico brillante de uso profesional fabricado con materias primas de alta calidad, para uso interior y exterior.



Aceite Tradicional 2900

Acabado brillante económico, base aceite, fabricado con materias primas de alta calidad, para uso interior y exterior.



Anticorrosivos

Anticorrosivo 2300

Primario-acabado en uno, de base alquídica, ideal para la protección de hierro negro o acero al carbón, en amplia gama de colores.



Anticorrosivo Aluminio 2300-800

Primario-acabado anticorrosivo por barrera con escamas de aluminio que brinda un aspecto metalizado.



Tipo Cromato de Zinc 2310-171 Tipo Minio 2310-307

Primario de alta calidad formulado con pigmentos anticorrosivos y resinas alquídicas.



Pinturas
Koral

La mejor pintura, al mejor precio

En nuestra próxima edición

JUNIO

Las 120 de TYT

Una de las ediciones más esperadas del sector, pues TYT, mediante una investigación profesional, da a conocer las 120 ferreterías más importantes del país, así como su desarrollo estratégico en el año.

Además:
Especial automotriz

Cierre comercial: 21 de mayo

Para anunciarse

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 8831-2296

Braulio Chavarria
braulio.chavarria@eka.net
Cel. 8372-1192

Suscríbese Gratis

Si usted pertenece al sector ferretero o de construcción puede suscribirse gratis a TyT por cualquiera de estas vías:

suscripciones@eka.net
www.tytenlinea.com
Tel. 2520-0070 ext. 134 o 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

CONTENIDO

12 PINCELADAS

21 MERCADEO

La estrategia de ventas y transformar la empresa desde nuestra gente

22 EN CONCRETO

Fortalezas ferreteras

Tener un sistema eficiente de inventarios con una buena red tecnológica, empleados motivados y saber negociar con los proveedores, son las claves que señalan varios ferreteros del país, no solo para estar vivo en el mercado sino para aumentar las ventas y los clientes.

27 EN BODEGA

EATON

Presentaron las proyecciones para este año, así como el crecimiento que ha obtenido la compañía en el mercado.

28 ESPECIAL DE EBANISTERÍA

G&Q

Importaciones Vega
3M
Sur



El mercado ferretero de Panamá mantiene una oferta de productos muy similar a la costarricense.

PERFIL

36 Centro Ferretero Arguedas

A pesar de estar frente a uno de los grandes, esta ferretería da muestras de crecimiento e incluso está a punto de abrir más puntos de venta.

38 EN BODEGA

Mercado de Panamá

El sector ferretero panameño muestra su dinamismo con transacciones muy altas y copando las zonas de menos acceso.

42 EXPOFERRETERA

Las ferias presentan muchas ideas de cómo comercializar los productos en las ferreterías y depósitos de materiales.

44 PRODUCTOS FERRETEROS

46 EL DEPENDIENTE

¿Cuáles proveedores realizan más visitas?

48 EL FERRETERO

Cipresal entró fuerte a Liberia

Con amplias opciones de producto exclusivas para el cliente, líneas y complementos diversificados, para llenar un nicho que hacía falta en la zona, este negocio promete abastecer a totalidad al consumidor.



CG COPPER GROUP

EDINA

Sistema Gestión de Calidad



TODO EN TUBERIAS DE COBRE ROLLOS, TRAMOS RECTOS Y CAPILAR LOS ESPECIALISTAS

MADECO PURA CALIDAD



NIBCO



PAPAIZ



LENOX



MEGA



Grip-on

Amenabar



COSTA RICA

San Rafael de Escazú C.C. Plaza del Valle, local N°6, San José Costa Rica
Teléfonos: 506 2289 8782 - 506 2289 9698. Fax: 506 2288 2774
info@copperandtools.com - www.copperandtools.com



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Nada es fruto del azar

El mercado ferretero de Panamá cuenta con una oferta de productos muy similar a la costarricense.

Se trata de un mercado ampliamente desarrollado con muchos productos de vanguardia.

En este momento, el sector de la construcción de Panamá, se encuentra en un auge muy alto, gracias no solo a la ampliación que se desarrollará en el Canal, sino al auge constructivo se realizará en la parte turística por la remodelación de esta vía de acceso y comercialización.

Esto sin duda, hará moverse no solamente muchos productos ferreteros y de la construcción sino mucha mano de obra tanto de Panamá como de los países vecinos.

Solo esperemos que este auge que promete tener números altos en todo sentido, no llegue a perjudicar los cursos normales de las otras economías.

Lo bueno de todo, es poder palpar como los mercados luchan a diario por desarrollarse y meterse de lleno en el dinamismo que exigen los compradores.

En otro orden de cosas, y volviendo a Costa Rica, aunque muchos les siguen temiendo a los grandes competidores, hay otras empresas que aunque sus fuerzas sean menos, se enfrentan de tú a tú con sus competidores, basados en estrategias de servicio al cliente, pero imprimiéndole novedades, yendo más allá, conociendo a sus clientes con la ayuda de una base de datos, así como buscando en todo momento la retroalimentación que sus compradores puedan brindarles.

Muchos ferreteros han entendido que tienen un lugar importante en el sector y como tal, buscan sacarle el mejor provecho: desde la forma de comprar a sus proveedores, capacitar a sus

empleados, hasta incluso la misma manera de conquistar a sus compradores.

La mayoría habla que basados en estas premisas, más el pilar tecnológico que les permita llevar eficientemente los inventarios, no hay por qué temer a la competencia, sino son armas que permiten proyectar el crecimiento.

Otra de las razones para tener éxito en el mercado, y que según señalan otros ferreteros, es tratar no solo de que el personal lleve al día todo lo que es la capacitación de productos, sino buscar que siempre esté motivado, tomar en cuenta sus ideas, hacerlos sentir parte del negocio.

No importa la forma de operar, como en toda empresa, las cosas funcionan muy similares si se hacen bien, la diferencia está en aplicar estrategia con creatividad y no dejar ni siquiera los pequeños detalles al azar.

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

Colaboradora

Milagro Arias

Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

Editor

Hugo Ulate Sandoval

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano
Irania Salazar Solís

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

Circulación

Melanie Töebe
suscripciones@eka.net

Tel. 2520-0070 ext.134

Foto portada

Frank Guevara



www.tytenlinea.com

Tel. 2520-0070 Fax. 2520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

SINONIMO DE CALIDAD



COFERSA le da la bienvenida a su nueva marca DOCOL.

DOCOL
GRIFERÍAS

COFERSA
Pozos de Santa Ana
Tel: 2205-2525 • www.cofersa.net



Últimas noticias de www.tytenlinea.com

“Ojo clínico” para la ferretería

¿Cómo combatir a tiempo la corrosión?

Tecnicismo de las mezclas de concreto

Saque provecho a las demostraciones

INDEX Empresas y personas en esta edición

3M 20, 28

A

Abonos Agro 14, 49

Adrián Peralta 28

Agrologos 44

Agropecuaria La Carreta S.A. 22

Alejandra Fuentes 18

Almacén Agrologos 14, 22

Amable Saavedra 38

Amanco 12, 45

Andrés Zamora 18

Antonio Monge 37

Ariel Segura 28

ARPESA 22

B

Betty Salazar 22

Bryan Zárate 46

C

Carlos Augusto Rendón 21

Carlos Rodríguez 18

Casa Ferreterías 22

Casa Ferreterías Alajuela 24

Casa Goli 38

Centro Ferretero Arguedas 37

Centro Ferretero Kin S.A. 22

Cesar Calderón 46

Cochez y Cía 38

Cofersa 28

Colono 18

D

Dennis Jiménez 12

Dep. de Maderas El Pochote S.A. 22

Depósito El Rafeleño 17

Depósito los Angeles 14, 16

Do it center 22

Do it Center 38

Dora Emilia Meneses 48

Dorian Alexandrescu 27

E

Eaton 27

Edgar Picado 14, 22

Eduardo Méndez 12

El Cipresal 48

El Esparzano 22

El Guadalupano 22

Empresa familiar 22

Esperanza Zúñiga 18

Estomba 45

F

Fernando Serrano 18

Ferretería Apui 22

Ferretería Brenes 22, 24

Ferretería El Mar 22

Ferretería El Mar 46

Ferretería El Pochote 18

Ferretería Hermanos Zúñiga 22, 46

Ferretería Kin 26

Ferretería La Herradura 18

Ferretería Manolo 46

Ferretería Pital 18

Ferretería Reflejos 18

Ferretería Xiomara 18

Francisco Calderón 30

Francisco Mesén 46

Freddy Brenes 22, 24

G

German Obando 28

Giovanny Monge 37

G&Q 28

Greivin López 28

Grupo Colono 12

Grupo El Guadalupano S.A. 22

Grupo Santa Barbara 22

Grupo Santa Bárbara 46

Gustavo Angulo 28

H

Hua Sing 22

I

Icec S.A. 44

Importaciones Vega 28, 30

Importadora América 45

Industrias Monterrey y Metalco 14

J

Javier Rojas 28

Jimmy Li 22

Johnny Alvarado 22, 24

Johnny Barrientos 49

Johnson Gamboa 18

Jorge Bogantes 38

José Blanco 18

José Daniel Arguedas 20

José y Carlos Ruiz Calvo 22

Juan Carlos Ureña 28

Julio Salas Villegas 22

L

La Florida 22

Leiva Sánchez León 22

Leiva Sánchez León, 26

LFC Materiales Electromecánicos Matelec 22

Luis Fernando Céspedes 22

Luis Gómez 46

M

Macavi 28

Marco Romero 28

Marco Tulio Monge Arguedas 37

Mario y Eduardo Mora 22

N

"Naná" Zuñiga 22

O

Oliver Castro 26

P

Papagayo Do It Center, S.A. 22

Phelps Dodge 12

Pinturas Celco 28

Proveeduría Total 28

R

Rafael Vargas 28

Raúl Pinto 28

Reimers Industrial 28

Reposa 28

Rodolfo Vargas 14, 16

Rodrigo Romero 22

S

Samuel Szuster T 22

Sylvania 12

T

Thomas Courthey 27

Thomas Ossenbach 28

Tornillos La Uruca 28

Transfesa 44

V

Victor Guillín 17

Víctor Arguello Peralta 22

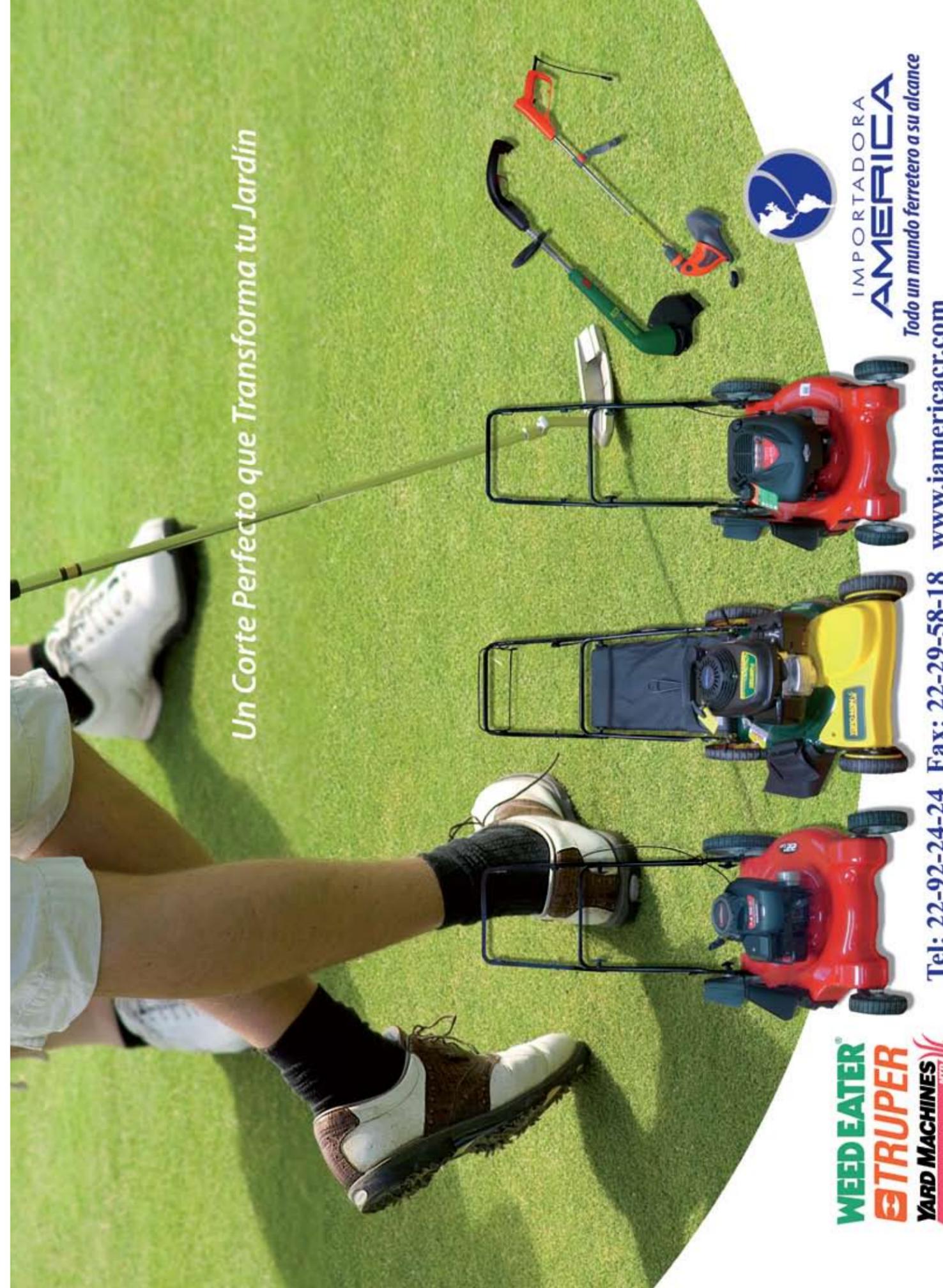
Victor Arias 28

W

www.mercadeo.com 21

Z

Zu Fan Lin 22



PINCELADAS

Ferreteros disputaron Copa Phelps Dodge

24 equipos de fútbol, divididos en cuatro grupos: clientes-distribuidores, fabricantes, ferreteros y constructoras; se disputaron en 16 fechas, la copa Phelps Dodge 2008, por segundo año consecutivo.

De acuerdo con Eduardo Méndez, Encargado de Mercadeo de Phelps Dodge, la copa se dedicó totalmente a los niños de las olimpiadas especiales y se realizó con el objetivo de compartir con los clientes y



ferreteros.

La final se la disputaron Sylvania contra el Grupo Colono de Guápiles, en un juego muy reñido. El partido terminó empatado

y en penales venció Grupo Colono por un tanto.

El título de mejor goleador de la copa se lo llevó Dennis Jiménez de Amanco.

El Grupo Colono de Guápiles se coronó campeón del la Copa Phelps Dodge. Aquí el equipo en la celebración con el trofeo al primer lugar.

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.



- Pinturas Arquitectónicas
- Acabados para Madera
- Pinturas Industriales
- Acabados Automotrices
- Stuccos
- Adhesivos
- Revestimientos
- Disolventes, entre otros

con la garantía
CELCO

Tel.: 2279-9993 / Fax.: 2279-7762



iPod® y Apple son marcas registradas de Apple, Inc. Copyright © 2007 Apple Inc. Todos los derechos reservados.

Aplican Restricciones • Ver reglamento en www.schneider-electric.co.cr • Promoción por tiempo limitado.

SQUARE D
CARGATE DE MUSICA
CON LA MEJOR TECNOLOGIA
Porque al comprar Centros de Carga QO® de Square D, podrás participar en el sorteo de **12 iPod®**



Activa el código que viene en la caja de los centros de carga QO al teléfono **2290-9909** por medio de mensaje de texto (SMS) al código **7474** o en nuestra página web www.schneider-electric.co.cr junto con tus datos personales y así quedarás participando automáticamente.

TURN IT ON

SQUARE D

by Schneider Electric

PINCELADAS

Zinc rota con color

Abonos Agro, Industrias Monterrey y Metalco, distribuyen las láminas de zinc a color, para todo el territorio nacional y en diversidad de medidas.

La gran mayoría de los depósitos de materiales las tiene a disposición de sus clientes, con buen stock de inventario, sin embargo, algunos lo venden pero contra pedido, por falta de espacio.

Edgar Picado, Propietario del Almacén Agrologos, ubicado en la zona norte dijo que las láminas de zinc a color se venden muy bien.

“Nosotros las ofrecemos en cualquier medida, en colores rojo,

blanco y azul”, señaló Picado.

Por su parte, Rodolfo Vargas del Depósito los Angeles, explicó que ellos comercializan láminas de zinc en colores esmaltados.

“Tenemos en verde, rojo teja, blancas y en diferentes medidas. Son estructurales y onduladas”, dijo Vargas.

De acuerdo con Vargas disponen de una amplia variedad en estas láminas y de disponibilidad del producto, ya que según él, éste tiene muy buena salida. “Lo distribuye Abonos Agro”, comentó Rodolfo.

Las aplicaciones con estas láminas son múltiples, los clientes las



solicitan mucho en los negocios. Si su negocio es una ferretería y dispone de poco espacio, ofrézcalas al cliente, contra pedido. Tome en cuenta que la rotación es alta.

En la pasada feria Ferretexpo de Guatemala, la empresa Metalco exhibió las láminas de zinc a color. Precisamente, un representante de la empresa, las mostró a los ferreteros “chapines”.



Una marca de prestigio y calidad en todo el mundo en todo lugar...

40 años brindando a Centroamérica las mejores soluciones en el suministro de la electricidad y más de 100 años al resto del mundo.

Eaton Cutler Hammer pertenece a la corporación industrial diversificada Eaton, dedicada a la manufactura de productos con tecnología de punta y constante innovación.



EATON

Cutler-Hammer

www.eatonelectrical.com

Red de Distribución Centroamericana:

HONDURAS Suministros Eléctricos • Compañía Industrial La Florida • Larach & Cia. • Industrial Ferretera **EL SALVADOR** Servielectric • Surtielectric • Luzsal **PANAMA** Servicios Eléctricos • Electrihogar • Electrinsa • Electrocentro • Lacadelsa • Supro **NICARAGUA** La Florida • Dimanicsa • Ferretería Jenny • Richardson • Fetesa • Sinsa • Sinter • Selnic **GUATEMALA** Celasa • Antillón • Cisa • Elecsa • Electroma • Siselec • Hidrotecnia • Celca • Conpro • Intek **COSTA RICA** Abonos Agro • Almacén El Eléctrico • Almacén Mauro • Cosmac • Dimmsa • Demsa • Diesa • Diseños y Montajes • Ditel • Ditesa • Duarco • El Colono • El Eléctrico Ferretero • El Lagar • Electro Beyco • Eimec • Elvatron • Enercom • Ferretería Epa • Iesa • Matex • Melco • Portel • Proelec • Sumatel • Singa **Y PRINCIPALES FERRETERIAS**

Marcas de la Corporación Eaton: Cutler-Hammer • Aeroquip • Airflex • Bill • Boston • Char-Lynn • Elek • Fuller • Golf-Pride • Holec • MEM • Powerware • Roadranger • Vickers • Weatherhead • Hydro-Line • Durant

canaletas ASANNO es mejor

Material PVC
Procedencia Argentina
Color Blanco

T PLANA	CURVA PLANA	CURVA EXTERNA	CURVA INTERNA	ACOPLE RECTO	ACOPLE CERRADO

ELECTRO VALVULAS S.A. Distribuidor exclusivo para Costa Rica de canaletas Asanno
Tels: 2285-2685 • 2285-2785 • Fax: 2285-2885, Guadalupe, San José.

COFLEX
CONECTORES FLEXIBLES

Exija la marca de los profesionales

PRODUCTO MEXICANO

plomero
ACCESORIOS

COFLEX
Innovación en Plomería

GIL COTO NAVARRO REPRESENTACIONES, S.A.
P.O. Box 7093-1000. De La Pop's de Curribadat 50 Este,
300 Norte, 450 Oeste. San José, Costa Rica Tel: 506-2225-8403

www.coflex.com.mx

PINCELADAS

Piedras decorativas: elementos esenciales

La piedra decorativa se ha convertido en un elemento indispensable en los proyectos constructivos, donde la arquitectura muestra novedosas formas de ser y permite que la naturaleza pueda crear espacios nuevos, cambiantes, modernistas y propios.

Así que, si en su negocio aun no tienen a la venta este producto, este es el momento para que usted lo introduzca y le permita a sus clientes conjugar espacios tradicionales con lo moderno.

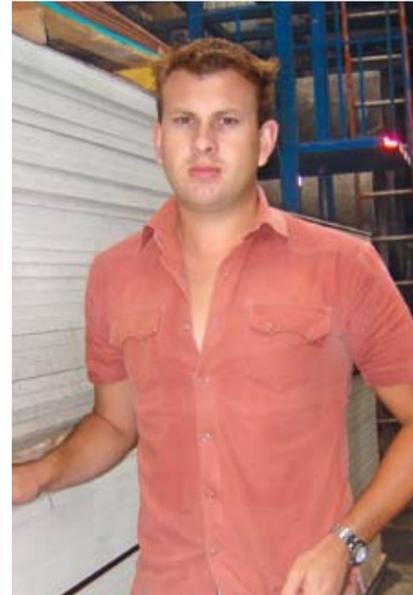
La adquisición de piedras decorativas está limitada, porque no están a la venta en todas las ferreterías o depósitos de materiales.

En un sondeo realizado a estos negocios, la gran mayoría dijo no disponer del producto, aunque sí señalaron que el cliente pregunta por estas piedras.

Tal es el caso del Depósito los Angeles, ubicado en Heredia, que está empezando a introducir la piedra decorativa dentro de su amplia gama de productos.

De acuerdo con uno de los propietarios del Depósito, Rodolfo Vargas, los clientes empezaron a preguntar mucho por esa piedra por lo que, decidieron venderla en el negocio.

"Está comprobado que la piedra decorativa está teniendo mucho



Rodolfo Vargas, Proprietario del Depósito Los Ángeles en Heredia, comenta que la piedra decorativa es un producto que empieza a tener mucha rotación.

auge. Las ventas son buenas", contó Vargas.

En el Depósito los Angeles, comercializan la piedra decorativa en bolsitas de cuatro kilos, en bolsitas pequeñas y en diferentes medidas.

Rodolfo indicó que ellos venden todo tipo de piedra como la cuarta, la quinta y la bruta, porque son de alta rotación. "Pero ya no basta con disponer solamente de esas piedras", dijo Vargas.

Sica innova en sus diseños

Por Sica

Estomba distribuye los productos Sica para Costa Rica, ofreciendo respaldo, garantía, calidad, buenos precios, rentabilidad e innovación.

Muchos negocios ferreteros están incorporando en sus negocios, la nueva línea de placas y módulos BLU, que promete ser una de las mejores propuestas para la industria eléctrica, caracterizándose por poseer las más exigentes normativas de calidad, con mucho estilo, que en definitiva marca una nueva tendencia en el mercado de tapas de luz.

Originales

Jorge Calderón, Jefe de Compras e Inventarios del Depósito El Rafaeléño, explicó que ellos están introduciendo Sica en los puntos de venta, porque en El Rafaeléño, siempre han trabajado, por más de 30 años, bajo la filosofía de hacer negocios con proveedores originales, que brinden respaldo en todas sus marcas.

"Es que solo así podemos garantizarle los productos a nuestros clientes", dijo Calderón.

De esta manera, Sica sigue innovando, y diferenciándose de la competencia, con diseños registrados industrialmente, que ofrecen respaldo.

El cambio estético y tecnológico que SICA está introduciendo, ubica sus productos en el segmento más alto del mercado internacional, ya que en el caso de la nueva línea BLU, por sus dimensiones, provoca

la sensación de una tapa muy plana, generando un increíble interés visual, reforzando la imagen minimalista del conjunto, que sumado a su cautivante gema azul se transforma en una pieza de diseño única. Algunas de las características que presenta BLU: neón azul, 40 mil operaciones, frentes ecológicos y módulos traslucidos. Haga sus pedidos al 2227-41-07.



Víctor Guillín y Loriana Oviedo de Estomba, mostraron junto con Jorge Calderón, Jefe de Compras de El Rafaeléño, los nuevos modelos de placas, de la línea BLU de Sica.

Soluciones Eléctricas
SICA
Electrotecnia de vanguardia

EVOLUCIÓN

UNA NUEVA LUZ EN TU ESPACIO

LA CALIDAD BIEN CERTIFICADA

ESTOMBA S.A.
Un mundo de innovación
Importación - Distribución Exclusiva de Productos.

Telefax: (506) 2227-4107
info@estombacr.com

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

ISO 9001 CERTIFIED

● Hoja de acero indestructible.

LOS ORIGINALES

● Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

● Filo duradero.

● Busque logo Imacasa sellado de garantía.

● Original cacha indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

PINCELADAS

Las más vendidas

Todo negocio ferretero dispone dentro de su carta de ventas de palas, ya que es un producto utilizado para diversos usos, por lo que las variedades en tamaños, en marcas y en calidades abundan en las ferreterías y depósitos.

Algunos comercializan exclusivamente con una marca específica, otros ofrecen opciones múltiples a sus clientes, en estilos y precios.

Pero es dependiendo de la rotación del producto, por zona donde se ubica la ferretería, que se debe analizar disponer de una amplia variedad de palas, por los usos múltiples requeridos.

No se limite en inventario y ofrezca opciones al cliente. Tome en cuenta que de la calidad depende la compra continua.

Esperanza Zúñiga, de la Ferretería La Herradura, ubicada en el mercado de Heredia, dijo que en se negocio la pala más vendida es la Trupper.

Carlos Rodríguez, Vendedor de la Ferretería Pital, de Ciudad Quesada, contó que ellos venden más la pala Imacasa.

Johnson Gamboa del Colono de Buenos Aires de Puntarenas comentó que lo que más llevan los clientes es la pala Trupper.

José Blanco, de la Ferretería Xiomara de Pérez Zeledón, aseguró que en ese establecimiento se vende mucho Trupper.

Fernando Serrano de la Ferretería Reflejos de Santo Domingo de Heredia, dijo que la



Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa, muestra las palas de la empresa, que se encuentran entre las más vendidas por los ferreteros.

pala carrilera, "de la marca Trupper", es la más vendida, indicó.

En la Ferretería El Pochote de Cartago las ventas son similares entre las palas Nicholson y Bellota, según datos proporcionados por Alejandra Fuentes.

Se vende ferretería

¡Así es! Se vende ferretería con muchos años de funcionar con éxito en San José, en un muy buen punto.

Interesados pueden contactarse al correo electrónico: avefenix57@gmail.com o al teléfono 2296 91-91

18 ABRIL 08 TYT • www.tytenlinea.com

UNA PIEZA VALIOSA



UNA PIEZA SUMAMENTE VALIOSA

LOCTITE **SKIL** **NORTON** **BOSCH** **SATA**

HERRAMIENTAS ELECTRICAS HERRAMIENTA MANUAL

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...

E-mail: telemercadeo@tornilloslauruca.com / www.tornilloslauruca.com
Dirección: Contiguo a Facó, La Uruca

Teléfonos: 2256-5212 / 2233-7563 / Fax: 2223-1763 / 2258-3909 TORHEMA S.A.



PINCELADAS

Sistemas orbitales

3M tiene 100 años de estar haciendo abrasivos, en las diferentes presentaciones que siempre han ofrecido al mercado: paños, ruedas y mucho más. Sin embargo, les hacía falta poder brindarle al cliente un servicio completo y eso fue precisamente lo que acaban de hacer, al introducir al mercado los nuevos sistemas orbitales.

El mercado de la madera, de mantenimiento automotriz, metal-mecánica aeroespacial, marino, pueden garantizarse, a través de una amplia gama de productos y

accesorios, bajo una sola marca, una línea completa de productos y con un solo proveedor.

3M ofrece equipos bien balanceados, de menor peso, con un sistema de auto extracción, en la línea de lijadoras roto orbitales disponibles en diversas medidas.

José Daniel Arguedas, Representante de ventas de los sistemas abrasivos explicó las ventajas, además de señalar que otorgan un 90% de extracción del polvo generado, haciendo más limpia la etapa de lijado y ayudando a realizar un trabajo



José Daniel Arguedas (derecha) Representante de Ventas de los sistemas abrasivos de 3M, mostró los nuevos sistemas orbitales que lanzaron al mercado.

más rápido.

3M dispone también de accesorios para estas 6 máquinas que sacó al mercado, además están ofreciendo todo un kit de mantenimiento, como un valor

agregado.

Además Arguedas dijo que 3M está brindando material de apoyo, como afiches promocionales del producto para los puntos de venta.

MERCADEO

La estrategia de ventas

En la actualidad, toda organización competitiva, cualquiera que sea su naturaleza, basa su gestión y funcionamiento sobre un concepto que se considera fundamental: la estrategia.

Por Carlos Augusto Rendón

La estrategia de la empresa, que hoy se conoce como un concepto habitual, tiene su origen en el ámbito militar. El término estrategia procede de la palabra griega stratos (ejército) y ag (dirigir).

Pero la primera vez que aparece el concepto de estrategia no es con los griegos, sino en el libro "El Arte de la Guerra", que constituye el más antiguo de los tratados conocidos sobre esta materia.

Mientras que en el ámbito militar, el principal objetivo reside en la derrota del enemigo para ganar la guerra, desde la empresa se entiende la competencia más como la coexistencia con sus competidores que la definitiva eliminación de los mismos.

La estrategia es el arte de dirigir las operaciones para el logro de los objetivos de la organización, para que esta funcione de manera eficiente. Para esto, la organización debe definir claramente lo que quiere conseguir y la manera en cómo lograrlo y posteriormente un sistema de control que le ayude a seguir la directriz fijada.

Por esta razón, es tan importante la estrategia en una organización, dentro de la que se toman unas decisiones que tienen las siguientes características:

- Son importantes
- Comprometen recursos significativos
- No son fácilmente reversibles

Dicho de otra manera los objetivos de la organización contestan la pregunta del ¿qué vamos hacer? Y la estrategia nos lleva al: ¿cómo lo vamos hacer?

Referente al concepto de ventas, la American Marketing Association, define la venta como "el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del

comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador)".

Laura Fischer y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", consideran que la venta es una función que forma parte del proceso sistemático de la mercadotecnia, y la definen como "toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio". Ambos autores señalan además, que es "en este punto (la venta), donde se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores (investigación de mercado, decisiones sobre el producto y decisiones de precio)".

Una vez que se analizan y estudian estos conceptos, llegamos a una definición de ventas con dos perspectivas diferentes:

(a) Una perspectiva general, en el que la "venta" es la transferencia de algo (un producto, servicio, idea, etc.) a un comprador mediante el pago de un precio convenido. (b) Una perspectiva de mercadotecnia, en el que la "venta" es toda actividad que incluye un proceso personal o impersonal mediante el que, el vendedor 1) identifica las necesidades y/o deseos del comprador, 2) genera el impulso hacia el intercambio y 3) satisface las necesidades y/o deseos del comprador (con un producto, servicio, idea, etc.) para lograr el beneficio de ambas partes.

Por tanto una estrategia de ventas es la forma en cómo vamos a generar impulsos y satisfacer las necesidades mediante el pago de un precio por una transferencia de un producto, servicio, idea, hacia nuestros clientes actuales y potenciales.

Fuente: www.mercadeo.com

CARRETILLAS IMACASA



CERTIFICADO DE CALIDAD

Mango plástico para mejor agarre y manejo.

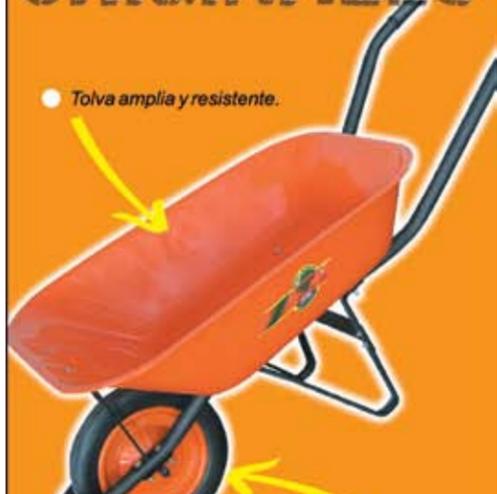


N° 1990045 SMI

LAS ORIGINALS

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Tolva amplia y resistente.



N° 1990140 SMI

Llanta con sistema de rotación de buje para trabajo duro.



DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA

www.imacasa.com

TRAJES KLEENGUARD* A30

Trajes Transpirables de Seguridad
Contra Salpicaduras a Líquidos y Partículas

Usos Comunes

- Empresas de Cemento y construcción
- Procesos que desprendan partículas finas
- Mantenimiento y manufactura general
- Trabajos con fibra de vidrio
- Ambientes con concentración de polvo

Úselo por su seguridad. Prefiéralo por comodidad.

KleenGuard

www.kcprofessional.com
Costa Rica: (506) 2298-3183, Guatemala: (502) 2412-3669, El Salvador: (503) 2319-4551, Honduras: (504) 545-1700, Panamá: (507) 366-1720, Nicaragua: (505) 266-8770 ext. 8797, República Dominicana: (809) 472-7676 ext. 267, Puerto Rico: (787) 785-3625 ext. 2068.

Fortalezas ferreteras

Las empresas ferreteras en la actualidad, deben estar atentas a tener éxito en el manejo de inventarios, a motivar

Basta con dar una mirada a cualquier zona del país, como para darse cuenta de que el mercado ferretero está cambiando. Se trata de un cambio positivo en el que los compradores cada vez, no solo exigen más, sino que las compras de éstos han aumentado. Pero, cómo evitar ser absorbido por el mercado y procurar que los clientes no se marchen a la competencia.

Según ferreteros consultados de distintas zonas del país, específicamente, algunos que aparecieron en la lista de Las 120 de TYT, del año anterior, coinciden que aspectos como “echar” mano de la tecnología, mantener un manejo eficiente de los inventarios, tener a la gente correcta, con el salario justo y motivada, así como tener buenas alianzas comerciales y ser eficiente en las compras, puede mantener en el mercado a cualquier empresa, más viva que nunca. Igualmente, hacen ver que sin importar la zona donde se encuentren, lo más básico es saber interpre-

a su gente, ser eficientes en las compras, con el fin de incrementar sus ventas y participación en el mercado.

tar las necesidades de los clientes, para ir un “pie” adelante.

Algunos de los consejos más destacados que estos empresarios ferreteros brindan, son: **1.** Contar con un inventario acorde con las necesidades de los clientes y con la capacidad del negocio. El inventario que no se puede exhibir, es un inventario sin visos de rotación. **2.** Mantener un control estricto de los clientes que ingresan todos los días al negocio, pues destacan que es la única forma de determinar lo que el mercado requiere y así mantener un crecimiento sostenido. Esta tabla pretende medir la fortaleza que encierra a varias ferreterías de distintas zonas del país. Las empresas se ordenaron por año de fundación para medir su constancia en el mercado.

Provincia	Empresa	Propietario	Superficie del negocio en m2	Promedio de compras mensuales en ¢	Promedio de clientes atendidos por mes	Tamaño de promedio de la compra en ¢	Número de proveedores que maneja	Objetivo de ventas para el 2008 (% de crecimiento)	Número de empleados	Año de fundación	Producto más vendido	
1	San José	El Guadalupano	Grupo El Guadalupano S.A.	15.000	Sobre los 800 millones	25.000	sobre 100 mil colones	190	20%	225	1943	Línea de pinturas y ferretería
2	San José	Ferretería El Mar	Rodrigo Romero y Betty Salazar	2.200	ND	ND	ND	27	20% en San José, 50% en Curridabat y en un 12% en Escazú.	251	1953	En San José, herramientas eléctricas y manuales. En Curridabat y Escazú, los acabados.
3	Cartago	Dep. de Maderas El Pochote S.A.	Mario y Eduardo Mora	4.800	ND	10.000		100	20%	55	1967	Cemento
4	Alajuela	Casa Ferreterías	Johnny Alvarado (Gerente general)	2.500	ND	48.000	ND	ND	35%	145	1979	Cemento, varilla, tubería hierro
5	Alajuela	Almacén Agrologos	Edgar Picado	11.800	ND	20.000	ND	300	40%	80	1979	Materiales de construcción
6	Alajuela	ARPESA	Víctor Arguello Peralta	7.290	435 millones	14.800	ND	190	27%	52	1980	Material pesado y por familias en ferretería: material eléctrico, gritería y pinturas.
7	Heredía	Ferretería Brenes	Freddy Brenes	2.500	ND	25.000	ND	100	20%	123	1983	Pintura, materiales eléctricos, iluminación, PVC, herramientas y grifería
8	Guanacaste	Agropecuaria La Carreta S.A.	Julio Salas Villegas	Sucursal 1: 2.000 Sucursal 2: 1.000 Sucursal 3: 8.000	700 millones	2000	ND	Más de 300 socios comerciales	25%	96	1984	El cemento Uso General, block 12X20X40
9	San José	Grupo Santa Barbara	Empresa familiar	11.230	ND	35.000	ND	130	20%	350	1984	Materiales de construcción
10	Heredía	Ferretería Hermanos Zúñiga	"Naná" Zúñiga	1.152	ND	20.000	ND	60	15%	40	1986	Herramienta manual y eléctrica
11	Cartago	La Florida	José y Carlos Ruiz Calvo	Cartago 4000/ Liberia 1500	ND	ND	ND	80	15%	49	1992	Productos para el área industrial
12	Limón	Centro Ferretero Kin S.A	Leiva Sánchez León	1.500	125.600.000,00	20.000	8,500	90	10%	23	1993	Materiales para la construcción, ferretería en general y acabados
13	Puntarenas	Hua Sing	Jimmy Li	1438	ND	ND	ND	60	ND	19	1994	Acabados cerámicos
14	Puntarenas	Ferretería Apui	Zu Fan Lin	500	ND	3.600	ND	70 nacionales y 5 extranjeros	10%	14	2000	Equipo de Pesca
15	Puntarenas	LFC Materiales Electromecánicos Matelec S.A.	Luis Fernando Céspedes	1.300	58.932.528,08	1.420	ND	64	20% al 25%	21	2002	Sistemas de bombeo y equipos relacionados.
16	Puntarenas	El Esparzano	Samuel Szuster T	1.800	ND	12.800	ND	205	25%	39	2003	Una amplia variedad
17	Guanacaste	Do it center	Papagayo Do It Center, S.A.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	60	2004	Ninguno en particular

EN CONCRETO

Con mucha fuerza

El respeto y la lealtad de los clientes de un negocio no se exige, ni se compra, simplemente se gana. Según Freddy Brenes, Gerente General de la Ferretería Brenes, a lo largo de los 24 años que tiene de existir su empresa, se han esforzado por convertirse en una de las connotadas opciones ferreteras de Costa Rica.

“Para generar lealtad, primero hay que generar confianza y gracias a nuestra gran familia de trabajo y a Dios nos hemos ganado la confianza y el cariño de nuestros clientes y amigos”, aseguró Brenes.

Y es que, según Freddy no hay una sola respuesta de cuál es la clave a seguir para lograr buenas ventas, sin embargo, señala que quizás la de mayor peso es que hay que conocer muy bien el negocio, para así tener un norte bien claro, sin perder de vista, desde luego, que es importante rodearse del mejor equipo de trabajo.

Para Freddy, cuando se cuenta con un gran equipo humano y con un buen sistema de cómputo, que por supuesto hay que

estar continuamente actualizando, se vuelve más fácil manejar inventarios.

“Aunque también, para nosotros en la Ferretería Brenes, uno de los departamentos más importantes es la proveeduría, porque si se compra bien, se vende bien”, indicó Brenes.

Así que para comprar eficientemente, según Brenes, hay que saber y conocer por fuerza, qué es lo que se está comprando.

“Esto lo hemos logrado con una comunicación bien fluida y les hemos enseñado que cuando tenemos a Dios en nuestro corazón y trabajamos todos unidos con pasión y disciplina, todos nos beneficiamos”, comentó Brenes.



Johnny Alvarado (de primero a la izquierda) Gerente de Casa Ferreterías Alajuela, dice que uno de los valores más altos de la empresa son sus empleados.

Fortalecidos en casa

Johnny Alvarado, Gerente de Casa Ferreterías Alajuela, es enfático al señalar que “hasta cierto punto vender es relativamente fácil, existen métodos y estrategias para conseguir la venta de un producto, pero lo realmente importante es darle un valor agregado a lo que se esté vendiendo”.

Apunta que el aumento en las ventas está relacionado con la calidad del servicio que se brinda, respecto a la competencia puede ser que hayan productos, circunstancias de compra y hasta precios similares, pero la clave “está en el servicio que brindan los colaboradores en todas las áreas, ventas, despacho, acomodo; esto junto con el

ambiente, el servicio y la organización”.

Sobre el tema de los inventarios indica que es vital echar mano de la tecnología pues existen muchos programas de cómputo que permiten manejar los inventarios, “al mismo tiempo permiten realizar pronósticos de compras o necesidades”.

Para Alvarado no escapa buscar la forma de motivar a sus empleados y menciona que “ante todo deben ser escuchados, para luego ser capaces de resolver sus necesidades más inmediatas”.

Por otra parte, asegura que la lealtad de los clientes siempre va a estar de la mano con el servicio, con el seguimiento post venta, “esto porque una buena



Un detalle muy importante para Freddy Brenes, es que hay que mantener un liderazgo bien definido y además cada miembro del equipo debe tener bien claras sus funciones.



Essencial 20w



Twister 15w, 20w



Genie 11w, 14w



PROMOCION
3X2

Simplicidad es cambiar una lámpara y preservar la naturaleza

Lámparas Fluorescentes Compactas Philips, con la mayor variedad de Productos Certificados del Programa Nacional de Ahorro de Energía Grupo ICE.

Ahorran hasta un 80% de energía eléctrica en el consumo de iluminación por mucho más tiempo, con la calidad y garantía de Philips.

Promoción disponible en El Eléctrico Ferretero, S.A.

EL ELECTRICO
FERRETERO S.A.
Teléfonos: 2259-0101
Fax San José: 2259-3838
Liberia: 2665-6969.

Philips Lighting Costa Rica
Tel: 2437-5649
www.luz.philips.com

PHILIPS
sense and simplicity

atención y asesoría permite satisfacer una necesidad o problema, para que luego ante otra necesidad acuda de nuevo a nuestro negocio”.

Para comprar eficientemente, Alvarado agrega que de nuevo se debe recurrir a la tecnología, “pero además mantener una buena relación con los proveedores, esto permitirá a largo plazo una compra eficiente y oportuna”.

En el área de inventarios indica que lo “principal es recurrir a la tecnología, en especial a todas las herramientas de la informática, pues existen gran cantidad de programas de cómputo que facilitan esta labor y que permiten mayor exactitud y control de las existencias”.

Recalca que los inventarios deben realizarse siempre en una época y circunstancias idóneas que no influyen o afectan el comportamiento de los demás departamentos de la ferretería, en

con eficiencia, piensa que este trabajo debe realizarse en forma conjunta entre el departamento de proveeduría de la empresa y los mayoristas, también es vital conocer los precios del mercado para establecer mejores condiciones de compra.

El cliente debe disfrutar”

Leiva Sánchez León, Propietario de la Ferretería Kin de Limón, asegura que la clave para vender más está en buscar una asesoría técnica profesional, “hay que escuchar las necesidades del cliente para luego ofrecer las mejores recomendaciones, derivadas de una capacitación adecuada y un buen conocimiento del producto”.

Igualmente, destaca que es importante mejorar la exhibición, porque lo que no se muestra no se vende, “contar con espacios amplios y modernos para la mayor comodidad y disfrute del cliente”.

Con un buen sistema de cómputo que genere información de cantidades, líneas, familias, rotación de productos, costos, que

sea un apoyo, “se pueden llevar inventarios con eficiencia”.

Destaca además, “seleccionar personal de confianza para la toma y verificación de inventarios, también se debe hacer tomas físicas periódicas y constantes, y claro, contar con bodegas apropiadas, que cumplan con mantener el orden y seguridad de la mercadería”.

Para Sánchez, es vital considerar a los clientes amigos, conocer sus gustos, necesidades y forma de trabajo para poder satisfacerlos, “pues un cliente satisfecho es un cliente fiel”.

“Esto solo se obtiene gracias a un servicio completo, desde asesoría en la compra, rapidez en las entregas, precios bajos y servicios post-venta”.

Con respecto a los mayoristas considera vital seleccionar un buen equipo proveedor, así como hacer una revisión constante de inventarios y un posterior análisis de estos.

“Un punto básico es conocer el movimiento del mercado, gustos y necesidades de la zona en que nos desarrollamos. Buscar productos de calidad con garantía real”.



Oliver Castro, Administrador de Ferretería Apui de Puntarenas, menciona que para crear lealtad entre los clientes, “generalmente los precios entre uno y otro negocio no son muy determinantes, los productos tienden a ser similares, por ello, el trato y el servicio de excelencia son los que en gran parte hacen la diferencia”.

La diferencia no es el precio...

“Para generar mayores ventas es fundamental mantener una adecuada exhibición del producto, la ubicación, el orden y acomodo son factores claves. Además de un servicio completo y personalizado que ayude a distinguir a la empresa de la competencia”, así lo afirma Oliver Castro, Administrador de Ferretería Apui de Puntarenas.

especial que no repercutan en el comportamiento de las ventas. Como clave del negocio, apunta que “es necesario hacer que el empleado se sienta parte de la organización, felicitarle por su desempeño y motivarle con algún incentivo económico. El empleado tiene que contar con oportunidades de compartir opiniones y sugerencias, y así mejorar todos juntos, día con día”.

Sobre los proveedores, desde el punto de vista de lograr compras



Leiva Sánchez León, Propietario de la Ferretería Kin de Limón, dice que seleccionar un buen equipo de proveedores, es un factor que hace que las ventas aumenten

EN BODEGA

Eaton con más fuerza en 2008

Se ha propuesto para este año lograr vender más de \$8 millones en productos eléctricos, por medio de múltiples estrategias que implementará en toda Latinoamérica. Ya empezaron a posicionar la marca con fuertes campañas de promoción.

“Con mucha energía”, dejaron claro que son más que un proveedor de soluciones. EATON Cutler Hammer celebró el éxito obtenido y su crecimiento en el 2007, y para hacerlo en grande, compartió con sus principales clientes de Centroamérica, empleados y Gerentes de Latinoamérica, los proyectos y estrategias que se han propuesto para este año.

De acuerdo con datos proporcionados por Walter Angulo, Gerente de Ventas de Eaton, para Centroamérica y Latinoamérica, crecieron en un 76%, en Costa Rica, por medio de las ventas del canal de distribución. Asimismo, reportaron crecimientos importantes en otros rubros y nichos de mercado que la empresa cubre.

Y es que, el crecimiento de la empresa se dio en un 31% en toda la región, en el 2007, por medio, según el gerente, de contar con líneas de productos competitivos y a través del esfuerzo de sus socios comerciales.

Diego Alfaro, Gerente General de Eaton para Costa Rica, contó que la compañía ha recibido múltiples premios por romper el récord de ventas, por lo que en este momento están ampliando los turnos de trabajo. “Tenemos estipulado mejorar en algunas áreas muy oportunas, en el tiempo de entrega de la planta en Costa Rica y en el soporte de servicio al cliente, así como en programas de mercadeo”, dijo Alfaro.

100 países

Eaton es una empresa que tiene presencia en más de 100 países, con 10 mil puntos de distribución.

Diversos gerentes de la empresa se hicieron presentes a la actividad realizada en Costa Rica, asegurando que implementarán algunos cambios enfocados en mejorar la organización de toda Latinoamérica.

Dorian Alexandrescu, Gerente General de Eaton para Latinoamérica dijo que el mercado de Costa Rica es líder en productos eléctricos, donde las ventas han mejorado y aumentado notablemente y se prevé que se dupliquen para el próximo año, debido a nuevas adquisiciones realizadas.

“Adquirimos hace poco dos compañías grandes, con el objetivo de tener un amplio portafolio de productos para poder servir a los clientes. Costa Rica posee un mercado muy competitivo y por eso hay que entrar con productos de vanguardia y de muy alta calidad”, señaló Alexandrescu. Crecer en equipos de seguridad y continuar haciendo negocios con grandes compañías, es el

objetivo a seguir, por parte de Eaton, así como el reforzar con estrategia al canal ferretero.

“El sector ferretero es muy importante para nosotros. Estos empresarios demandan cada vez más productos que les hagan conquistar más clientes y nuestro objetivo es ayudarles”, mencionó Alexandrescu.

La idea para este año 2008, según Alexandrescu, será buscar no solo el incremento de las ventas para tener resultados como el obtenido en el 2007, sino hacer que Eaton esté presente en muchos más puntos de venta a lo largo del país.

“Sabemos que la competencia es fuerte, pero los ferreteros conocen de la calidad que ofrecemos al mercado”.

Mejorando el control industrial, implementando con la automatización de equipos, buscan introducirse en diversos segmentos y con más fuerza en mercados claves.

Thomas Courtney, Gerente de Mercadeo para Latinoamérica y Dorian Alexandrescu, Gerente General para Latinoamérica de Eaton, durante la actividad en la que dieron a conocer las cifras de crecimiento de la empresa.



Especial de ebanistería

¿Cómo pueden los ferreteros trasladar ventajas a los ebanistas?

¡Simple! En primer lugar, asegúrese de tener en su ferretería un buen stock de productos para esta línea. El mercado ofrece una gran gama de marcas, calidades y complementos. Disponga de lo básico, lo tradicional y lo novedoso, pues los clientes de esta área son abundantes.

Definitivamente son productos de muy alta rotación. Eso lo aseguran vendedores de ferreterías y distribuidores de estos productos. Jairo Badilla, de la empresa mayorista Macavi S.A., contó que ellos disponen de 10 líneas para ebanistería, en una amplia gama de productos, además de señalar, que todos tienen muy buena salida, pero en especial las lijas, en las diferentes medidas y granos. Adrián Peralta, Encargado de Mercadeo de la empresa 3M explicó que la línea que ellos manejan para ebanistería es

muy amplia y está confirmada por varias familias de productos, tanto en abrasivos como en adhesivos. “Estos productos son de alta rotación y compra mensual constante por parte de los clientes”, contó Peralta. Adrián Peralta, recomienda a los ferreteros que dispongan de pliegos de lija, de bandas, discos, así como de la cola blanca, que es especial para muchos usos. Esto sin olvidar las herramientas manuales y eléctricas. También en una ferretería no deben faltar pinturas especiales par el tratamiento de las made-

ras, en estos productos, las opciones son variables, porque el mercado dispone de muchas marcas de pintura que manejan una amplia variedad en estas especialidades. Ariel Segura, Representante de ventas de la distribuidora Reposa, dijo que la venta que tienen los productos para ebanistería es muy alta, ya que según él, este segmento ha crecido mucho en el mercado, no solo en la venta sino en el nivel de profesionalismo de quienes ejercen. “Por eso es que la demanda de estos productos es cada vez mayor”.

Tips sobre madera

- Mantener productos para ebanistería de diferentes calidades.
- Aliarse con proveedores que ayuden a promocionar este tipo de productos.
- Negociar con los mayoristas para realizar demostraciones de productos en los negocios.
- Contar dentro del negocio con personal especializado que pueda asesorar a los ebanistas.
- Tener a la mano una carta importante de mayoristas que puedan suplir oportunamente los productos.
- Realizar constantemente promociones, pues los ebanistas requieren regularmente renovar su stock de producto.
- Establecer una base de datos con este tipo de clientes para poder visitarlos y asesorarlos en el sitio, darles a conocer promociones y nuevos productos.

Proveedores de ebanistería

Empresa	Gerente General	Líneas para ebanistería	último producto innovador	Telefono
1 Reposa	Raúl Pinto	5	Mastiprent	2272-4066
2 Pinturas Celco	German Obando	7	Barnices y selladores	2279-9555
3 Reimers Industrial	Juan Carlos Ureña	De 8 a 10 líneas	ND	2290-1020
4 Macavi	Victor Arias	10	Espumas abrasivas, marca SIA.	2293-1476
5 Importaciones Vega	Rafael Vargas	10	Cepilladora de 20" Delta	2494-4600
6 Cofersa	Marco Romero	11	Lijadora y canteadora	2205-2525
7 G&Q	Greivin López	50	Hunter	2447-7886
8 Tornillos La Uruca	Javier Rojas	140	Organizador de puntos HO	2256-5212
9 3M	Gustavo Angulo	Muy amplia en abrasivos y adhesivos	Equipos Orbitales 3M y Silicona Neutra 440	2277-1000
10 Proveeduría Total	Thomas Ossenbach	250	Herramienta para madera Total Tools	2219-3232

En Hunter está la diferencia

En el proceso de fabricación industrial específicamente en la línea de Ebanistería la marca Hunter está haciendo la diferencia y revolucionando mercado gracias a la gran variedad en sus líneas.

Por G&Q

Herramientas tales como sierras, lijadoras, taladros, pulidoras, routers, así como también serruchos, martillos, cintas métricas, marcos para segueta, limas, formones, escuadras para carpintero y otra gran variedad, hace que nuestros clientes, se sientan seguros y satisfechos. Greivin López, Gerente General de G&Q, afirma que “nuestras fábricas trabajan muy duro en la elaboración y calidad y mejoramiento de cada línea, por consiguiente esto favorece al consu-

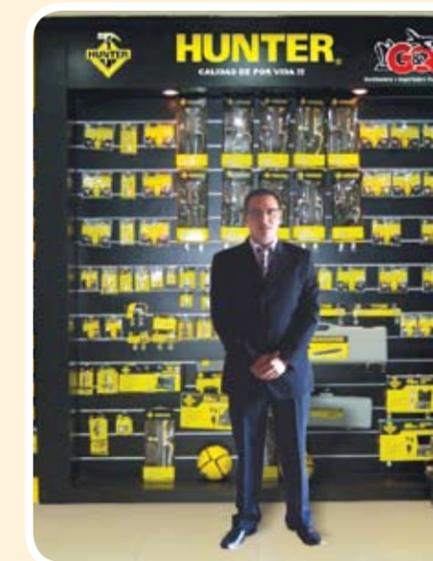
midor final por la calidad de producto terminado”. Otro aspecto que favorece al sector ferretero, según López, es la facilidad de adquirir toda la gama de producto HUNTER, “ya que para eso contamos con un equipo de ventas capacitado para solucionar todas y cada una de sus necesidades”.

Entre las ventajas que estas herramientas ofrecen además de su calidad, es que G&Q, mediante su cuerpo de ventas cubre todo el país, haciendo que los

clientes se sientan respaldados sobre todo a la hora de hacer los pedidos. López anuncia que para este mes de mayo, los clientes “podrán acceder ver y consultar nuestro catalogo digital, en nuestra página web. www.grupogyq.com”.

Busque bien, busque HUNTER, Distribuidor para Costa Rica, DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA FERRETERA G&Q. (FESTACRO S.A)

Greivin López, Gerente General de G&Q muestra la amplia variedad de herramientas Hunter que poseen para el mercado de ebanistería.



HUNTER
AMERICAN TOOLS

TODO PARA SER UN EBANISTA PROFESIONAL !!

G&Q
Distribuidora e Importadora Ferretera
2447-7886

De todo para el ebanista...

En Importaciones Vega hemos consolidado nuestro liderazgo durante los últimos dos años, en el área de la madera.

Su Gerente de Marcas Francisco Calderón explica como hace 25 años iniciaron sus ventas en el mercado nacional, supliendo las necesidades de las mueblerías de la zona de Grecia y sus alrededores, la que por muchos años se ha caracterizado por una gran cantidad de mueblerías y artesanos. "Empezamos supliendo todos los insumos y herramientas necesarias, tanto manuales como eléctricas, que comprábamos en el mercado nacional. Hoy aprovechando ese conocimiento, hemos ampliado nuestra cobertura a todo el territorio nacional, importando directamente nuestras propias líneas las que comercializamos a través del canal ferretero y nuestra tienda AGELEC en el centro de Grecia", afirma Francisco Calderón, Gerente de Marcas de la empresa.

En la actualidad, "Importaciones Vega cuenta con un amplio surtido de productos para este mercado que incluye desde el consumible más barato, hasta herramientas profesionales de alto desempeño" comentó Calderón.

En cuanto a herramienta eléctrica, Importaciones Vega cuenta con las más amplia variedad de productos para satisfacer las necesidades de cada uno de los muebleros de nuestro país, según sea su poder adquisitivo, representando marcas como Gladiador para aquellas personas que tienen como "hobby" la carpintería o bien que les gusta hacer sus propias modificaciones en su casa. Esta herramienta tiene un excelente precio y calidad.

Para todos aquellos ebanistas que requieran una herramienta de alto desempeño y un costo justo se ofrece la marca Neo que la compañía representa hace más de tres años, con una gran variedad de modelos para cada una de las necesidades.

Con fuerza

Para completar el surtido de herramientas estacionarias, Importaciones Vega es el representante de la prestigiosa marca Delta la que se ha desarrollado fuertemente en los últimos años, no solo con las herramientas ShopMáster que es la línea más económica, que hasta hace poco era la que se comercializaba en el país, sino con el surtido completo de sierras de mesa, cepilladoras, canteadoras, y sierras cintas (contratista, híbridas, gabinete), desde 1 Hp hasta 7 Hp con garantías que van desde 1 hasta 5 años.

La más reciente incorporación en Importaciones Vega, es la línea de herramientas Black & Decker, que cuenta con el surtido completo de herramientas para el ebanista profesional, apoyados con el surtido completo de accesorios tanto Black & Decker como DeWalt.

Como no puede faltar dentro de las necesidades de los ebanistas un producto para los acabado finales, Importaciones Vega también ofrece compresores y generadores Porter Cable junto con su gran gama de accesorios eléctricos y neumáticos, además de pistolas de pintar. Porter Cable es una marca que por muchos años ha sido la pre-

ferida por los ebanistas de generación en generación.

"Contamos también con el liderazgo de mercado en el acabado de la madera, con nuestras lijadoras de vibración, de banda y routers Porter Cable, los que se caracterizan por el buen desempeño y durabilidad a través de los años, que hace que los ebanistas las prefieran sobre cualquier marca existente en Costa Rica", cometa Francisco Calderón. Por el mes de mayo Importaciones Vega ofrece a sus distribuidores combos de herramientas Delta y compresores Porter cable para ebanistas, los que estarán a disposición del consumidor en todos sus distribuidores autorizados en todo el país. Además de un amplio surtido en clavadoras y grapadoras.

"Invitamos a todos los ferreteros del país a visitar nuestro mega stand en Expoferretera 2008 y observar el gran surtido de herramientas manuales y eléctricas que ofrecemos para el área ferretera en general, donde encontrarán grandes oportunidades de negocio", concluyó Francisco Calderón, Gerente de Marcas de Importaciones Vega.

Por Importaciones Vega

PORTER  CABLE®

 DELTA®

Delta y Porter Cable, ofrecen el mejor conjunto de productos para trabajos en madera bajo el mayor respaldo del mercado



37-380
Canteadora

36-977
Sierra Mesa

43-495
Trompo

AP400
Colector de Polvo

362
Lijadora

505
Lijadora

7518
Router

Contamos con cobertura a nivel nacional en Centros de Servicio

PORTER  CABLE.

30 DÍAS	SATISFACCIÓN TOTAL
1 AÑO	MANTENIMIENTO GRATIS
1 AÑO	GARANTÍA



Distribuido por
Importaciones Vega
La Respuesta del Ferretero

Teléfono: 2494-4600

Fax: 2444-8351

www.importacionesvega.com

Soluciones Abrasivas completas con 3M

Están innovando y fortaleciendo productos que siempre han tenido. 3M ha marcado la pauta en el mercado, poniéndose a la vanguardia con una amplia gama de líneas abrasivas tradicionales, pero renovadas y novedosas con introducciones constantes.

Las bandas abrasivas de tela y los rollos de lija con respaldo de papel se renovaron. Ahora las bandas vienen más resistentes que nunca, muy fuertes, más sólidas, mientras que los rollos caracterizados con el color amarillo, se ofrecen con un respaldo de papel, en un material nuevo, de mineral, que le otorga un poder fuerte de corte, alto desempeño y calidad al trabajo del lijado.

Los rollos amarillos 3M los han vendido por mucho tiempo, sin embargo las nuevas características los hace especiales y recomendables para el cliente que busca productos con respaldo, calidad y buen rendimiento.

Estos rollos se ofrecen en diversidad de tamaños, en distintos granos y para múltiples aplicaciones.



Por 3M



Madera



Cemento



Ceramica

Necesidades del cliente

José Daniel Arguedas, Representante de Ventas de los sistemas abrasivos de 3M, explicó que esta empresa tiene muchos años de distribuir estos productos abrasivos en Costa Rica, por lo que se interesaron en escuchar las necesidades del cliente y de ahí fue que decidieron hacer el relanzamiento en estas líneas.

En el caso de las bandas, éstas vienen respaldadas por un material nuevo que brinda en el lijado mejor calidad, desempeño y tiempo de operación.

Para apoyar al ferretero, 3M dispone de exhibidores para los rollos y las bandas, así que introduzca estos productos en su negocio, para que su cliente cuando piense en solu-

ciones, piense en 3M como un proveedor de toda la familia de estos productos.

Asimismo, con la incorporación de las nuevas máquinas orbitales, 3M complementó en el mercado la línea completa en abrasivos.

Tome en cuenta que los sistemas que poseen estas máquinas tienen una serie de características importantes: optimizan la salida de aire y se ofrecen en diversas dimensiones, entre otras características importantes.



Metales

+ Resistencia Mejor desempeño



Bandas Abrasivas 240D

Con las **Nuevas bandas abrasivas 3M** usted obtendrá:
Mayor Lijado + Mayor Rendimiento = Mayor Economía



LOS MEJORES RESULTADOS DE PRINCIPIO A FIN 3M Finishing Systems



Nuevos

Hookit 6"

Stikit 5"



Las herramientas, los accesorios y los abrasivos correctos



ADHESIVO T-1

COLA BLANCA / WHITE GLUE

DESCRIPCION

Desarrollado para ser utilizado en múltiples tareas. Manualidades propias del hogar, escolares y en la industria mueblera. Adhesivo T-1 es de fácil aplicación y NO contiene solventes inflamables. Por sus características y desempeño puede ser aplicado sobre:

- Papel
- Telas
- Cartón
- Maderas porosas como el Plywood



ADHESIVO T-2

COLA BLANCA / WHITE GLUE

DESCRIPCION

Es un Adhesivo desarrollado para ser utilizado en la industria mueblera. Por sus cualidades y desempeño puede ser aplicado sobre sustratos que NO estén expuestos a alta humedad o al exterior. Reduce el tiempo de secado en el prensado. Su estabilidad y viscosidad regulada facilitan la aplicación.



ADHESIVO T-3

COLA AMARILLA / YELLOW GLUE

DESCRIPCION

Desarrollado para profesionales en la industria mueblera. Puede ser aplicado sobre sustratos que ocasionalmente estén expuestos a condiciones de humedad y exteriores. Su viscosidad regulada le da uniformidad en la aplicación. Brinda mayor adherencia en menor tiempo de secado al prensado. Fácil de limpiar y lijar.



*Los Adhesivos SUR están listos para usar y no son tóxicos.
*Adquieralos en tiendas Sur Color y distribuidores autorizados.

SUR



CONMETAS

Congreso de Mercadeo y Ventas
5 y 6 Agosto Hotel Crowne Plaza Corobici

Conmetas es el Congreso de Mercadeo y Ventas donde los ejecutivos y directores de área pueden encontrar nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia en su trabajo.

- Conferencias y mesas redondas donde participarán reconocidos conferencistas de clase mundial.
- Area de exhibición para proveedores (medio de comunicación, tecnología, centros de capacitación, POP, etc)

Contacto: Milagro Obando • **Tel:** (506) 2 520-0070 ext.132
email: milagro.obando@eka.net

w w w . c o n m e t a s . c o m

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Codo a codo con los grandes

El Centro Ferretero Arguedas sabe lidiar codo a codo con la competencia. A pesar de situarse en una zona netamente ferretera, ha sabido salir adelante e incluso tienen proyectado abrir dos sucursales.

Empezaron comercializando con artículos de segunda mano y poco a poco fueron incorporando productos nuevos.

Marco Tulio Monge Arguedas, hace 22 años tenía un negocio que se llamó Electromuebles Arguedas y fue con la ayuda de su hermano Antonio Monge (qdDg), que decidió hacer de su establecimiento comercial, una ferretería.

“A mi papá siempre le ha gustado lo que es el segmento de la construcción y la ferretería, a él eso le apasiona mucho, a pesar de que como profesión es contador”, contó Giovanni Monge, hijo del Marco Tulio, el propietario.

El Centro Ferretero Arguedas, se ubica en el Centro de Guadalupe y hoy día está bajo la tutela de Marco Tulio y sus dos hijos: José Luis quien es el Jefe de personal y de Giovanni quien se encarga de la parte administrativa, de los sistemas informáticos y de la contabilidad.

El fuerte en ventas es la pintura, los accesorios eléctricos y automotrices, el PVC y según José Luis, lo que se vende a diario son los tornillos para Gypsum. Desde hace 11 años, Giovanni se involucró de lleno en el negocio. Se encarga personalmente de actualizar de manera constante la base de datos de los clientes.

“Somos pioneros en sistemas, invertimos mucho en eso y vale la pena, porque un buen sistema de cómputo, es una herramienta indispensable. Definitivamente, él que no la tiene fracasa, porque es el monitor del comportamiento del negocio y de los clientes”, aseguró Giovanni.

Los sistemas les han ayudado a crecer, según Monge, son los ideales para manejar los inventarios, analizar las rotaciones y hasta conocer a los clientes.

“Podemos decir que mantenemos alrededor de 20 mil clientes y que conocemos sus preferencias, porque la base de datos es capaz de indicarnos de manera personal lo que cada cliente adquiere” dijo Monge.

El crecimiento de este negocio está a simple vista, ya que manejan más de 14 mil líneas y un amplio surtido de artículos muy particulares.

Ya se proyectaron que van a seguir creciendo, tanto en el negocio donde se encuentran, con la adquisición de un terreno

aledaño donde ubicarán el depósito de materiales para la construcción, como con la apertura a un mediano plazo, de dos sucursales más, fuera de Guadalupe.

Factores únicos

Giovanni Monge está seguro que el servicio que ofrecen al consumidor, la capacitación constante que brindan a los empleados para que recomienden a los clientes la mejor opción, y el surtido de productos únicos que manejan, los diferencia de la competencia. “Sabemos que tenemos a la par a uno de los grandes en ferretería, pero nosotros también somos grandes, sobre todo en servicio”, asegura Giovanni.

En este Centro ferretero van a incursionar en poco tiempo con una ferretería on line, a través de la página www.laferre.org. “Ahí los compradores nos pueden hacer pedidos, hacer los pagos y les llevamos lo que soliciten donde nos indiquen”, dijo Monge.

Según Giovanni hay que estar actualizados con el mundo moderno.

“Todo lo tenemos en exhibición, porque lo que no se exhibe, no se vende, además los productos los mantenemos en buena presentación y en Guadalupe somos famosos porque vendemos de todo”, dijo Monge.

Incluso esta ferretería ha ido más allá con la implementación de productos fuera de lo común como: papel de regalo, papel adhesivo, chicles, refrescos gaseosos, cigarros, encendedores, bolas de fútbol, molinos de maíz, plantillas de gas en hierro fundido, escobas, caballitos de juguete. Es de todo en 360 metros cuadrados.

EN BODEGA

El mundo ferretero de Panamá

En estos tiempos donde todo está cambiando y la competitividad es el plato fuerte, los ferreteros panameños se preparan para un auge. Así nos los hizo saber el arquitecto Jorge Bogantes, y el vendedor número uno de Cochez y Cía., S.A., Amable Saavedra.

Panamá.- ¿La razón? Según ellos, en estos momentos las ferreterías, con su gran variedad de productos, tienen un auge debido a los grandes proyectos de crecimiento que hay en las familias panameñas. Explica el arquitecto que el mercado ferretero de Panamá se mueve muy bien.

Asegura que tal vez es por la época de verano, ya que es el momento propicio para que las personas hagan diferentes modificaciones a sus hogares. Para explicarlo mejor, dijo que tanto es el crecimiento, que tiendas grandes venden por mes aproximadamente por cada vendedor unos 30 mil dólares, y que en el caso de que sean cinco vendedores, como ellos tienen en su sucursal, se estaría hablando de unos 150 mil dólares por mes, dependiendo de la demanda.

La pregunta que muchos se hacen es, ¿si el mercado ferretero de Panamá es igual al de otros países? Bueno, Jorge Bogantes dijo que no se diferencian mucho de otros países, pues en las ferreterías se puede encontrar diversos objetos de metal o de otros materiales como cerraduras, clavos, herramientas, vasijas y mucho más. Claro está que para él las ventas más altas están en los materiales de cons-

trucción, como arena, piedra, cemento, bloques y demás. En estos momentos, no existen cifras exactas de la cantidad de ferreterías en la "Tierra del Canal", pero con exactitud los proveedores más grandes son Casa Goli, Do it Center y Cochez y Cía, S.A.

De chino

Algo muy importante en este mercado es que en cada pueblo se han implementado pequeñas tiendas ferreteras, para suplir las necesidades de los panameños, sobre todo en lugares apartados, con la gran diferencia que en su mayoría estos locales no pertenecen a panameños, sino a chinos.

Amable Saavedra, Vendedor, asegura que el mercado ferretero está cada vez es más variado y llega a lugares apartados. En cuanto a lo competitivo que puede ser, explica que los clientes pueden comprar un producto en un precio y si en los días posteriores sucede algún cambio a aumento, el ferretero puede decidir mantener el valor para seguirle ofreciendo buenos precios a los compradores.

Aunque el entrevistado está convencido que en Panamá es una ven-

taja poseer la Zona Libre de Colón, aseguró que allí se puede adquirir muchos productos a muy buenos precios, que luego se pueden ofrecer a los clientes.

Pero como dice un conocido refrán panameño: "No todo lo que brilla es oro", pues según Saavedra a este sector le falta para crecer, en más infraestructuras y bodegas.

Saavedra argumentó que Cochez y Cía., ha implementado desde inicios del 2008, la creación de tiendas grandes en lugares apartados. Ejemplo de ello es la instalación de un negocio en el sector conocido como 24 de Diciembre.

Así, este lugar ha pasado a formar parte de un fuerte mercado, al punto que las ferreterías pequeñas, en su mayoría de chinos, han cerrado sus puertas, porque

proveedores como Do it Center, Cochez y Cía., y otros tres más, han creado nuevas tiendas.

Como todas las profesiones, quienes las ejercen deben amar lo que hacen, cuenta el Arquitecto Bogantes, al indicar que lo que más le gusta de este mundo de la ferretería, son las herramientas, los materiales de construcción y los equipos, pero tiene que aceptar que eso no es lo más importante, sino la relación que se tenga con los clientes.

Bueno, y para todos aquellos que les gustaría participar de este mercado, los entrevistados dieron un buen consejo para atraer más clientes, y es mantener la variedad en los productos y realizar buenos inventarios.

La oferta de productos del mercado panameño es similar a los países del área. Este mercado está dominado por Casa Goli, Do it Center y Cochez y Cía, S.A., que conforman los proveedores más grandes.

PINTURAS IMACASA

LAS ORIGINALS



CERTIFICADO DE CALIDAD

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Expositores confirmados hasta el 30/04/2008

10 EXPO FERRETERA

aniversario

su herramienta de negocios...

Más de 3,000 productos nuevos

La exposición más grande de productos ferreteros.

Información:
 (506) 2520-0070 ext.144
 Asesores Comerciales
 Zona Este:
 Gabriela Alpízar:
 (506) 8831-2296
 Zona Oeste:
 Braulio Chavarría:
 (506) 8 372-1192



6,7,8 Junio 2008
 Eventos Pedregal



www.expoferretera.com

Viernes 6 junio y sábado 7 junio de 11:00 a.m a 8:00 p.m
 Domingo 8 junio de 11:00 a.m a 6:00 pm

OTRAS VENTAJAS DE LAS FERIAS



Los eventos especializados traen consigo no solo la oportunidad de establecer nuevos negocios, sino de imprimirle creatividad a su empresa, pues de las ferias salen muchas ideas de comercializar con los productos.

¡Así es! Cada vez que usted visita un evento especializado de su sector. Por ejemplo, una feria ferretera, tiene a la mano la oportunidad de tomar ideas para implementar en su negocio. Por ejemplo, una buena forma para atraer clientes que utilizan los expositores es mediante los artículos promocionales, desarrollando shows de humor, de demostración, o bien, "echando" mano de personajes públicos como de la farándula o incluso hasta del fútbol y otros deportes.

Este tipo de ideas también puede implementarse por ejemplo, en una ferretería y de la misma forma conseguir que los clientes se acerquen al establecimiento y posteriormente elaboren compras.

Tenga en cuenta que un proveedor busca que sus productos y marcas queden en las mentes de sus clientes para que cada vez que los artículos se agoten, por la alta rotación, el ferretero piense inmediatamente en dirigirse a su proveedor.

Recordarlo

Igualmente, si en una feria un mayorista se le ocurre regalar camisetas, llaveros o bolígrafos, ya el cliente tiene un contacto más cercano para tener a la mano a este proveedor.

Un cliente ferretero, por ejemplo, cada vez que vea el bolígrafo o el llavero, recordará quién se lo obsequió e incluso, probablemente, antes de ir a la agenda para buscar el número del negocio o del proveedor, probablemente sea hasta más rápido ver el llavero o por qué no, simplemente recordarlo.

Cuando los mayoristas en una feria realizan este tipo de actividades, lo hacen para llamar mucho más la atención de los visitantes, y así mostrar sus novedades o nuevas incorporaciones a los productos ya existentes. Aproveche estos momentos, en que el proveedor quiere comunicarle algo, incluso, para capacitarse.

Recuerde que en una feria además de tener una infinidad de productos, le hacen pasar un buen rato en compañía de sus socios comerciales, así que aproveche para acercarse a ellos y crear verdaderos lazos de negocios. Estas conexiones siempre son de mucha utilidad, pues siempre es importante saber exactamente con quién se está tratando y no solamente a través de un teléfono o por medio de un agente vendedor.

Muchas empresas en Expoferretera realizan actividades promocionales para llamar aún más la atención de los visitantes. Esté atento, pues muchos proveedores desean comunicarle algo a través de este tipo de eventos.

¿A qué proveedor espera encontrarse en Expoferretera?

Melissa Zumbado
Provedora Ferretería
Comercial Milanés, Cañas
Guanacaste

"Me interesaría encontrar los que siempre están, pero ojalá esté Abonos Agro, Cemex, Torneca y Capris. Además, me gustaría que muestren piedras para enchapes y fuentes para jardines, pues con el desarrollo de la zona los clientes solicitan mucho de eso y no he visto quien tiene".

Henry Vargas
Proveduría Ferretería Industrial La Florida, Liberia Guanacaste
"Que esté Transfesa e Importaciones Vega"

Saúl Obando
Encargado de ingresos
Home Center Coco Yerrick, el Coco
Guanacaste
"Intaco y Metalco"

José Pablo Baltodano
Proveduría Depósito de Materiales
la Carreta
Liberia Guanacaste
"Principalmente Abonos Agro"

Orlando Rodríguez
Provedor Depósito el Liberiano
Liberia Guanacaste
"Qué estén los mismos de siempre, pues es interesante la oferta que siempre presentan en esta feria".

¡Venga por los 10!

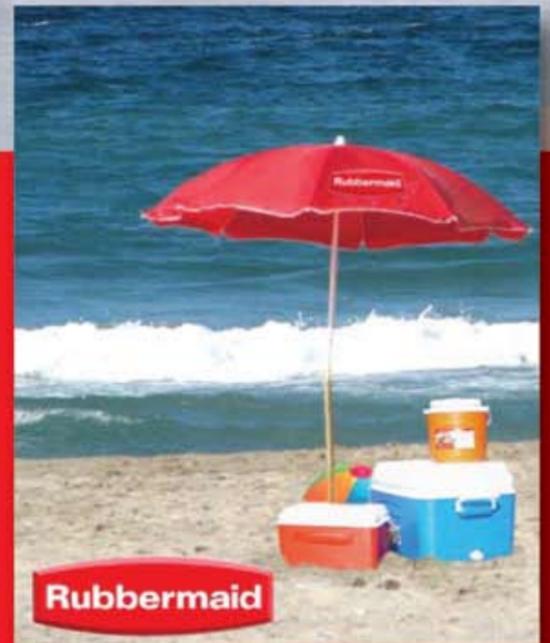
Expoferretera cumple 10 años y para celebrarlo, durante los días de la feria rifaremos 10 órdenes de compra por \$100,000 que podrán ser aplicadas en cualquiera de las empresas participantes, que elijan los ganadores. Para participar regístrese anticipadamente www.expoferretera.com o llame al teléfono 2-520-0070 ext.132



¡Venga y celebre con nosotros 10 años de éxitos en el mercado ferretero!



y disfruta de este verano 2008



Rubbermaid



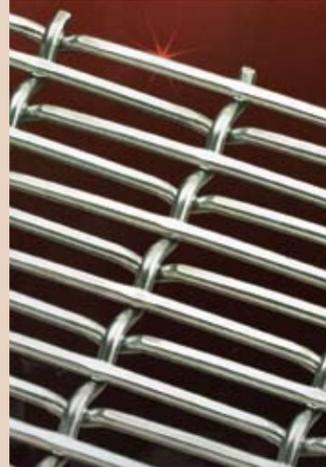
PRODUCTOS FERRETEROS



Alambres de púas
CórceI III y Vaquero I.
Fabricados con alambres
acerados. Fácil instalación.
Rollos compactos.



Mallas ciclónicas
Galvanizada y plastificada.
Más opciones en aberturas,
calibres, acabados y alturas.



Piso porcícola
Aberturas amplias, alambres
tejidos, acero galvanizado.



Tubo poliducto
En variedad de tamaños y
rollos.

Distribuye: Agrologos Tel. (506) 2464-0590

**Distribuye: Icec S.A.
Tel. (506) 2213-5050**



Cortadora diagonal
7" Blister # 219025NB



Cubos espiga
De 11" Nicholson



Llave Francesa
Cromada # 213210NB
de 10"



Serrucho profesional
Standard Nicholson

Distribuye: Transfesa Tel. (506) 2210-8989



Sistema de canales Amanco
Colonial, Alto caudal y
Español.

**Distribuye: Amanco
Tel. 2209-3400**



Asadores Weber
Los asadores Weber pueden hacerlo todo. Weber se ha convertido
en sinónimo de cocina y diversión al aire libre.

**Distribuye: Importadora América
Tel. (506) 2292-2424**



Malla
Ideal para sostener aislamiento térmico en techos que no tienen cielorraso o que necesitan de una cámara de aire. Producto de origen argentino.

**Distribuye: Estomba
Tel. (506) 227-4107**



EXCELENCIA, CALIDAD Y COLOR EN ACABADOS ARQUITECTÓNICOS.
EDGAR HIDALGO S.A. • e-mail: info@pinturasalfa.com • Tel.: (506) 2433-8155 • Fax: (506) 2433-9102

¿Cuáles mayoristas visitan más la ferretería?



Cesar Calderón
Administrador
Ferretería Hermanos
Zúñiga, Heredia
10 años de experiencia



Bryan Zárate
Vendedor
Ferretería Manolo, 5
esquinas de Tibás
2 meses de experiencia



Luis Gómez
Asistente de Gerencia
Ferretería El Mar,
San José
7 años de experiencia



Francisco Mesén
Jefe de Bodega
Grupo Santa Bárbara,
San Pablo de Heredia
8 años de experiencia

“Son muchos, casi todos los proveedores pasan aquí al menos una vez a la semana. Las visitas son importantes porque nos permite capacitarnos sobre los productos nuevos, aunque sea en pocos momentos”.

“Distribuidora Arsa, Abonos agro, Durman, Duarco, González, Matex, Indudi y muchos más. Los vendedores de estas empresas, muchas veces traen productos nuevos, lo que hace que podamos conocerlos con más rapidez”.

“Todos nos visitan constantemente, por el sistema de compras que tenemos, al ser por subasta. Sin embargo, deberían incorporarse más para tener una mayor oferta”.

“Básicamente, los que más visitan son Valco, Rosejo, Intaco y Cel internacional. Las visitas constantes nos ayudan a todos para ponernos al día en el sector”.

www.tytenlinea.com

directorio proveedores • noticias • fotos • productos • ideas • personalidades • capacitación

Guía de Proveedores

EMPRESA	TELEFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa	2250-5656	2250-5781
Corporación Macavi S.A.	2293-1476	2293-4594
ACERO		
De Acero de C.V.	2296-2384	2296-2384
AIRE: ACONDICIONADOS Y VENTILACION		
CoolSpot	San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256	
MULTIFRIO	Solarium: 2668-1140/Huacac	
ALMACEN		
Almacén Mauro	2220-1955	2220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA		
Esco	2242-2929	2232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehiculos	2295-0000	2295-0052
Purdy Motor	2287-4180	2287-4311
CONSTRUCCION		
Comex	2288-5500	2289-8407
CONSTRUCTORA		
Constructora Costarricense (COCOSA)	2282-7141	2282-7226
Desarrollos Tecnicos S.A.	2234-0065	2234-1528
Deyspo S.A.	2434-1008	2433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar)	2519-6900	2232-0504
DEPOSITO DE MATERIALES		
Deposito de Materiales El Domingueño	2244-0571	2244-1766
Deposito El Rafaeleño S.A.	2263-4000	2263-4000
Deposito El Triniteño	2245-2562	2245-3434
Deposito La Garantía	2275-1767	2275-2995
Deposito La Maravilla	2416-6703	2416-6985
Deposito Las Gravillas	2259-5555	2219-6886
Deposito y Ferretería Los Angeles	2262-3303	2237-4110
DISTRIBUIDORA		
DIPROFESA	2234-7286	2225-3042
Distribuidora Arsa S.A.	2285-4224	2245-6331
Distribuidora del Norte S.A.	2260-8054	2260-8054
Distribuidora Ipacarai	2219-9621	2219-8552
Distribuidora Procasa S.A.	2297-3287	2297-3284
Dsit. De Materiales y Equipos Dismatec Técnica S.A.	2292-0184	2229-0147
Torneca	220-7777	2207-7700
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.	2293-3692	2293-4673
ELECTRICO		
Aguila Eléctrica Centroamericana	2261-1515	2237-8759
Almacén Electrico Rorifer	2666-8686	2666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S.A CODELEC	2253-1170	2225-0242
Eaton Electrica S.A.	2247-7600	2247-7683
EBISTIC S.A.	2293-8778	2293-6068
Electro Beyco S.A.	2460-0775	2460-0625
Estomba S. A. (SICA)	2227-0841	
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos	2265-6500	2265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA	2234-0304	2234-0185

CLASIFICADOS

FERRETERIA		
AG Almacenes González	2537-1515	2537-1638
AGELEC	2494-8996	2494-8995
Consorcio Ferretero de San José (COFERSA)	2205-2525	2205-2424
COSMAC	2260-7575	2260-7575
Do it Center Papagayo	2667-0667	2667-0525
El Colono Cedral	2460-2644	2460-0284
El Eléctrico Ferretero S.A.	2259-0101	2226-5037
El Fontanero	2247-0733	2236-8686
El Lagar	2259-5959	2259-4575
EPA	2588-1145	2588-1147
Grupo Samboro GS, S.A.	2260-0606	2237-2651
I.B. Industrial	2453-1250	2453-1250
Indianapolis S.A.	2243-1716	2243-1733
Kemiko de Costa Rica	2215-3601	2215-3598
HERRAMIENTAS		
Corte y Precisión de Metales Ltda.	2256-1784	2223-1860
IMPORTACION		
German-Tec de Costa Rica	2220-0303	2220-0310
INDUSTRIA		
3M Costa Rica, S.A.	2277-1000	2260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.	2235-0304	2235-1516
Bticino Costa Rica S.A.	2298-5600	2239-0472
DIASA	2443-2425	2440-4656
Espartaco	2242-4603	2272-0237
Laminadora y Trefilería Costarricense	2236-0039	2236-3776
Schneider Centroamerica Ltda	2210-9400	2232-0426
MAQUINARIA		
Agrosuperior S.A.	2210-5350	2231-5059
Madeco Ltda	8386-4789	2239-1674
MATERIALES DE CONSTRUCCION		
Acerplas S.A.	2441-1518	2441-1518
Cemex Costa Rica	2201-2002	2201-8202
Centros Industriales Torneca	2207-7777	2207-7700
Comercial Superbloque, S.A.	2293-9162	2293-8324
El Guadalupano S.A.	8814-1786	2280-8631
Henkel Costa Rica Ltda.	2277-4800	2277-4881
Holcim Costa Rica S.A.	2205-3000	2205-2700
Vértice	2256-6070	2257-4616
MAYORITAS		
Difesa	2236-7424	2236-7550
PINTURA		
Celco de Costa Rica	2279-9555	2279-7762
Duralac	2257-7075	2256-3719
Lanco & Harris	2438-2257	2438-2162
SERVICIOS		
Condicen Ltda.	2282-1949	2282-1950
Eivatrom S.A.	2242-9929	2232-6071
SUMINISTROS PARA FERRETERIA		
Capris S.A.	2290-0102	2231-4485
Electro Válvulas S.A.	2285-2785	2285-2885
Importaciones Vega	2494-4600	2494-0930
TIENDAS ESPECIALIZADAS		
Cerámicas Mundiales S.A.	2233-0153	2259-8484
TUBERIA		
Durman Esquivel S.A.	2436-4700	2256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt Cía Ltda.	2257-6964	2222-8679

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos. Información: Tel. 520-0070

Cipresal entró fuerte a Liberia

Desde siempre tuvo la tendencia a desarrollarse en el mundo de la agronomía, aunque es veterinaria de profesión, trabajó por algún tiempo con las maderas y a partir de ahí, fue cuando sintió que le hacía falta complementarse con algo más: un negocio ferretero.

Así fue como Dora Emilia Meneses, decidió fundar hace 22 años El Cipresal, en la entrada a Cartago, por supuesto que con la venta exclusiva de maderas, incorporando posteriormente materiales de construcción y un surtido básico en ferretería.

Pero fue con la tenacidad de mantenerse luchando por un mismo objetivo, con el apoyo que le han dado los proveedores y por rodearse de un gran equipo de trabajo, que el Cipresal empezó a crecer.

“Para mí todo eso es importante, sin el apoyo de los proveedores y de mi equipo de trabajo no hubiese podido desarrollar el negocio”, dijo Meneses.

De acuerdo con la propietaria del Cipresal, como producto de un análisis sobre el desarrollo constructivo de Costa Rica, que proyectaba mayor crecimiento en metros cuadrados de construcción, los resultados arrojaron que había una zona con déficit en las líneas de acabados finos y de ferretería detallista.

“Había un área importante que empecé a analizar y cubrir con esa línea de acabados finos, de maquinaria estacionaria, eléctrica y manual y así fue como decidí

tratar de explotar el mismo nicho fuerte de Cartago, apoyando la industria del mueble, pero en Liberia”, contó Dora Emilia.

Y desde hace un año inició la construcción, de 2500 m² de construcción, en un terreno de 6600 m², del segundo Cipresal, en Liberia Guanacaste.

Con la misma arquitectura que el edificio de Cartago, con un concepto climatizado, con buena altura, aprovechando la luz natural, ofreciendo un lugar con calidez, luminosidad y sobre todo mucha comodidad, el negocio de Dora Emilia recién abrió sus puertas en la ciudad liberiana.

“Quiero que este negocio llegue a ser un centro comercial de la construcción. Aún me queda mucho espacio para seguir creciendo pero a futuro”, dijo Meneses.

De acuerdo con Dora Emilia, el fuerte en ventas del Cipresal son las maderas y los accesorios para la industria del mueble, así como la iluminación.

“El concepto de la ferretería se va a mantener, ofreciendo siempre buen surtido y marcas de calidad. Queremos ahorrarle al cliente el viaje a San José, disponiendo en este negocio de un todo” aseguró Meneses.

Fortaleza industrial

Dora Emilia Meneses se aprovechó, según ella, de que los depósitos de materiales de la zona que se concentraron más en cubrir el mercado del material constructivo pesado, por lo que ella instaló el

Cipresal en Liberia, para cubrir otro nicho importante, que prácticamente estaba descuidado y que es el fuerte de este negocio ferretero en Cartago.

Con la importación de maquinaria alemana como sierras de corte vertical, Dora Emilia pretende entrarle con fuerza a ofrecer un servicio industrial, en cortes y hasta enchapes predimensionales para muebles.

“Quiero dar un servicio completo a la industria del mueble y contratistas, desde los cortes en maderas, hasta la instalación de muebles, ya sean de cocina o closets. La idea es facilitarles la instalación en obra”, explicó Meneses.

Y es que con ese mismo concepto, el Cipresal se fortaleció en Cartago. Según Dora Emilia, con nuevas importaciones de maquinaria van a suplir este mercado. Esta maquinaria es capaz de realizar la optimización computarizada, que otorga mayor rendimiento, en láminas tipo melaminas.

“Tengo la plena seguridad que somos los únicos en la zona de Guanacaste en ofrecer este servicio”, manifestó Dora Emilia.

Diversificando con calidad

Este negocio importa directamente acabados finos. Dora Emilia explicó que traen cerámica española, en un amplio volumen, de primera calidad y a un precio accesible al cliente, ya que la importación se hace de manera directa.

También traen puertas chilenas, azulejos para piscinas, herrajes

para puertas corredizas, carros y rieles para puertas plegadizas, en fin, toda la gama en detalles que necesita el industrial del mueble, de la marca chilena Ducasse.

“El objetivo es brindar solución a la línea ferretera de detalle”, indicó Meneses.

El Cipresal de Liberia es más que una ferretería y que un depósito de materiales para la construcción.

Igualmente, cuentan con maquinaria estacionaria en un gran surtido y con buen stock de inventario. Hay una amplia gama de ferretería, de pintura, de la línea de barbecue y de la línea de jardinería.

La propietaria del Cipresal se mostró satisfecha de contar con marcas prestigiosas de calidad, como Gardena en la línea camping de jardín, Weber de la línea BBQ, en lo que es maquinaria cuentan con Delta, los compresores son Campbell, para lo que es grifería ofrecen Price Pfister, Moen, Perflex.

Para lo que son fregaderos, están promocionando la línea Teka de lujo y para lo que es loza sanitaria cuentan con Incesa Standard.

“Nos interesa mucho darle satisfacción total al cliente en las diversas áreas” expresó Meneses.

Con mucho éxito

Con mucho esfuerzo Dora Emilia hizo una selección de muy buen gusto, como dice ella, no en cantidades, sino en diversas opciones, brindando diversidad en acabados y todos sus complementos.

Con amplias opciones de producto exclusivas para el cliente, líneas y complementos diversificados, para llenar un nicho que hacía falta en la zona, este negocio promete abastecer a totalidad al consumidor.

En el Cipresal de Liberia, también hay tanques hidroneumáticos, cajas de registro, materiales de construcción, en una amplia diversidad en maderas finas, que es la especialidad de la propietaria.

“Traemos maderas finas de Chile, toda la gama en pinos, como los hondureños especiales para intemperie, canadienses y argentinos, además de laureles finos de bosque tropical”, contó.

El Cipresal también comercializa con diversidad en puertas, que según Dora Emilia, algunas son de madera secada al horno, y precisamente esa técnica de secado, la van a trabajar en este negocio aprovechando el clima guanacasteco.

También ofrecen todo tipo de material pesado, “porque la idea es brindar un servicio integral, donde el cliente va a encontrar para su construcción, desde lo básico hasta los acabados con detalles de buen gusto y en una amplia variedad de opciones, sin necesidad de salir de la zona”, puntualizó Dora Emilia.

El servicio es completo, por lo que cuentan con amplias unidades de transporte para lograr abastecer a toda la región.

Dora Emilia está segura que ha logrado tanto crecimiento, gracias al apoyo de su equipo de trabajo, pero en especial de Johan Mora, el Administrador del Cipresal de Cartago, que tiene 20 años de trabajar con ella, por lo que se cambió de zona para ayudarle a consolidar el negocio de Liberia.

El hijo de Dora Emilia, Joaquín Agüero, ha sido otra de las piezas valiosas para el fortalecimiento del negocio, junto con el compromiso y apoyo de todo el personal de trabajo, como del proveedor Alfonso Acuña que también estará muy cerca del segundo cipresal.

“También le agradezco mucho el apoyo a Johnny Barrientos, Encargado de mercadeo y a la empresa

Abonos Agro, que me orientó mucho en cuanto a la experiencia de los materiales constructivos que más movimiento tienen en esta zona”, dijo Meneses.



Dora Emilia Meneses, Propietaria del Cipresal de Liberia, exploró este mercado y encontró que hay un alto potencial de explotar la zona con acabados para la construcción y su especialidad: el área de la madera.

Gáñele al cambio...



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

La mayoría de importadores continúa beneficiándose del sistema de bandas cambiarias, pues el dólar mantiene una tendencia a la baja o por lo menos, no ha subido considerablemente.

Si tomamos como referencia el Índice Big Mac (ranking que realiza la revista The Economist), para que el tipo de cambio alcance el equilibrio debería ubicarse en 351... es decir, aún estamos muy por encima.

No obstante, el futuro del precio del dólar en Costa Rica, depende en gran medida del desempeño de la economía de Estados Unidos, que está en recesión, así, el PIB per cápita real cayó 0.1% en el último trimestre del 2007.

En Costa Rica el efecto de esto se da vía: Disminución en las exportaciones (40% van a Estados Unidos).

Caida en el ingreso de turistas (58% provienen de Estados Unidos).

Reducción en la IED (54% proviene de Estados Unidos).

Si esto tuviera repercusiones importantes, el exceso de divisas podría dejar de ser una realidad y el tipo de cambio empezaría a subir

y a fluctuar entre las bandas.

Más allá de esto, el Banco Central ha dado a entender que el sistema de bandas es transitorio, para pasar luego a lo que se conoce como "flotación administrada", donde el dólar tendrá más libertad para fluctuar.

Si es así, la administración del riesgo cambiario tomaría aún más importancia en cualquier empresa, cuyos productos o servicios cambien de precio cuando el dólar fluctúe.

Por ejemplo, los contratos a plazos o a futuro permiten mitigar pérdidas inesperadas por las variaciones del tipo de cambio.

El consejo para las compañías costarricenses, es que inviertan tiempo en informarse cómo podrá afectarles los posibles cambios en el precio del dólar.

PD. Espero que este año Expoferretera se convierta una vez más en un centro de negocios, que impulse el crecimiento tanto de las ferreterías como de sus proveedores.

LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
3M de Costa Rica S.A	Adrian Peralta	Mercadeo	2277-10-00	N.D	N.D	aperalta2@mmm.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519-50-00	2232-93-53	N.D	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	Germán Obando	Gerente General	2279-95-55	2279-77-62	N.D	gobando@celco.cr
Cofersa Ferreterías el Mar	Armando Salazar	Gerente de Ventas	2205-2525	2205-2424	12247-1000	alejandro.echandi@cofersa.net
Coflex S.A	Mauricio Coronado	Gerente General	52(11)8389-28-00	N.D	833610446	ND
Cooper and Tools C.A,T	Sylvia Alpizar	Gerente General	2289-96-98	2288-27-74	N.D	sylvia@cooperandtools.com
Eaton Electrical	Gabriela Alvarado	Marketing Comunication	2247-76-00	2247-76-83	10156-1000	gabrielamalvarado@eaton.com
Electro Válvulas S.A	Ilka Vargas	Manager	2285-26-85	2285-28-85	1235-2100	ilkavargas@gmail.com
Festaco S.A	Greivin López	Gerente General	2447-78-86	2447-78-86	N.D	distribuidoragy@ice.co.cr
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	2293-27-80	2293-46-73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Vega	Rafael Vega	Gerente General	2494-46-00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Importadora América	Erick Bermúdez	Gerente General	2292-24-24	2229-58-18	N.D	iamerica@racsa.co.cr
Industrias Sica S.A.I.C	Victor Guillin	Gerente Comercial	2227-41-07	N.D	N.D	info@estombacr.com
Kimberly Clark de Costa Rica	Andrea Azofeifa	Mercadeo	2298-31-83	2298-31-79	N.D	andrea.azofeifa@kcc.com
Lanco Harris	Ignacio Osante	Gerente General	2438-22-57	2438-21-62	7898-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	2433-81-55	2433-91-02	891-4050	info@pinturasalfa.com
Renteco	César Peñaranda	Encargado de Mercadeo	2257-43-73	2257-43-87	222-1007	cpenaranda@renteco.com
Schneider Electric Centroamerica	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210-94-00	2232-04-26	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química S.A	Eduardo Fumero	Gerente General	2211-34-00	2256-06-90	234-1150	s.foster.r@gruposur.com
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	2256-52-42	2233-17-63	223-1150	tornilloslauruca@racsa.co.cr
Transfesa	Federico Hernández	Director de Abastecimiento	2210-89-89	2232-61-74	215-2150	omartinez@transfesacr.com

Centros de carga y breakers QO

La solución completa para la protección residencial y comercial

Los centros de carga y breakers QO de Square D, son la oferta más completa y los de más venta en el mercado, por eso son la marca de preferencia de los contratistas e Ingenieros eléctricos. Todos los productos de la marca QO de Square D han sido desarrollados con los más altos estándares de calidad y normas internacionales establecidas para proporcionarle al usuario final un mayor valor agregado, una protección insuperable, alto desempeño y confiabilidad en todo momento.

Características que nos diferencian:

- Certificados UL y garantizados de por vida
- El centro de carga más espacioso del mercado
- Barra de neutro distribuida
- Barras de cobre recubiertas de estaño
- Posibilidad de remover el interior con solo aflojar un tornillo
- Cubierta de empotrar autoajustable, para una perfecta instalación
- Prevista para interruptor principal
- El breaker QO tiene el disparo más rápido del mercado con 1/60 seg



www.schneider-electric.co.cr



* 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)2210-9400-Servicio al Cliente: (506)2210-9401 Fax: (506)2232-0426.

***¡Pasa la brocha, pasa el rodillo...
todo el trabajo se hace sencillo!***



La mejor pintura, al mejor precio

Pinturas
Koral