

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

www.tytlinea.com

Ranking de mayoristas P. 29

Negocios ferreteros se amplían en Panamá P. 22

Estrategias de "retailing" en Home Depot P. 46

Especial de Abrasivos P.33

Tubería de polipropileno P. 52

# Madera para el negocio

Diego Barrantes, Gerente General de Coope Madereros, en Pérez Zeledón, administra un negocio ferretero dividido en tres: depósito de materiales, ferretería y aserradero.



ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



SEPTIEMBRE 2008 / AÑO 13 / NO. 147

GRIFERIAS  
**STRETTO**

AMBAS ESTAN HECHAS PARA DURAR,  
PERO SÓLO UNA INCLUYE GARANTÍA



**GARANTÍA  
TOTAL**

## DURABILIDAD GARANTIZADA

Cada uno de nuestros modelos ha sido desarrollado con materiales de alta calidad que le permiten alcanzar una prolongada vida útil. Aún así y para su total tranquilidad nuestras griferías incluyen garantía.

**LANCO**<sup>®</sup>

**NUEVO**

**1-PART EPOXY**<sup>™</sup>

## Déle vida a sus pisos de concreto.

Con el único esmalte para piso que combina **LATEX y EPÓXICO** para darle la resistencia más poderosa e insuperable.



- Resistente a químicos, aceites y llantas calientes.
- 5 colores a escoger: gris, rojo, teja, verde oliva y verde limón.
- Fácil aplicación de UN SOLO COMPONENTE.
- Secado rápido.

### Los expertos recomiendan Lanco

Comparta con nosotros su proyecto nuevo o de remodelación. Busque en los centros de pintura o en ferreterías al experto en pinturas, él le recomendará el producto Lanco ideal para sus necesidades. O bien llámenos al 2438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará.

[www.lancopaints.com](http://www.lancopaints.com)





## 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.



## 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.



Pinturas  
**Korral**

La mejor pintura, al mejor precio

## En nuestra próxima edición

OCTUBRE

**TYT 147**

### Productos movidos

¿Cuáles son los productos y marcas que poseen más rotación en las ferreterías, según las zonas del país, en las áreas más importantes: herramienta eléctrica, herramienta manual, pintura, abrasivos, tubería, iluminación, cemento, agroquímicos, entre otras?

### Además: Especial de pinturas, accesorios y aditivos

¡Píntese de colores! Participe en este especial y pinte el mercado a su mejor estilo.

Cierre comercial:  
22 de Setiembre

#### Para anunciarse

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

Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@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. 124 o 152

### Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

# CONTENIDO



Una feria especializada como Expoferretera, otorga alternativas valiosas de mantenerse vigente en el mercado y de establecer negociaciones, pero sobre todo, de buscar nuevos productos a precios ventajosos. Busque hacer una buena estrategia en su visita. P.50

#### 12 PINCELADAS

#### 28 EL EXPERTO

Sistemas de información para ferreteros  
Por: Gonzalo Sandstad Castro.

#### 26 MERCADEO

Principios de las presentaciones de ventas  
Toda profesión tiene principios inmutables que es importante que todo profesional conozca para que domine su campo. El área de las ventas no es la excepción.

#### 18 CENTROAMÉRICA

El mercado ferretero y de la construcción en la región. Centroamérica y Panamá abren oportunidades para ferreteros y mayoristas.

#### 29 EN CONCRETO

#### Ranking de mayoristas

Ferreteros del mercado eligieron a sus proveedores preferidos en el mercado, valorando factores como precios, calidad, entregas a tiempo, entre otros.

#### 33 ESPECIAL DE ABRASIVOS

Soldadores, maestros de obras, albañiles, ebanistas, constructores y demás usuarios, retoman a los negocios ferreteros porque han recibido no solo asesorías acertadas sino productos adecuados que satisfacen sus necesidades.

#### PERFIL

#### 46 El imperio de Home Depot

Líder mundial del "retailing"

#### 44 Metálica Imperio

Olvide los problemas de almacenamiento

#### 48 EN BODEGA

Estomba también incursiona con polipropileno

#### 52 EN CONSTRUCCIÓN

Amanco lanzó Fusión

#### 54 HÁGALO USTED MISMO

Touch "n Foam  
Tecnología espumosa

#### 56 PRODUCTOS FERRETEROS

#### 58 EL DEPENDIENTE

¿Qué productos presentan más escasez en la zona? ¿Qué ha hecho para solventarlo?

#### 60 EL FERRETERO

Coope Madereros  
Triple madera de negocio

# EL MACHETE #1 EN CENTRO AMÉRICA



EL MACHETE LEGITIMO CON LA MARCA



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



— original —

## DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN COSTA RICA

ACUÑA Y HERNÁNDEZ S.R.L

100 mts. Este y 300 Sur de  
la estación de servicio  
de San Rafael de Heredia.  
Tel: 2262-1414 • Fax: 2262-1414

IMPORTACIONES MASACA

800 mts. Oeste de la  
Guardia Rural de Santa Rosa de  
Santo Domingo, Heredia.  
Tel: 2244-4044



## DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

# ¡Hagamos diferencia!

Si bien los combustibles aumentando casi todos los meses, las tasas de interés parecen seguir el mismo rumbo y ni que hablar del tipo de cambio, ni mucho menos de una inflación no solo incierta, sino que lo más seguro con lo que podemos contar es que ésta acabe en por lo menos un par de dígitos.

Si damos una mirada, o mejor no, podríamos decir que estamos en un momento más que difícil, donde los compradores que acuden a los negocios se topan con una caja de Pandora en lo que a precios se refiere.

Bueno, "antes de ponernos a llorar", aquí lo más importante es poner buena cara a la situación, y desde ahí, -sí, desde su ferretería-, llegó la hora de potenciar el negocio, de diferenciarlo en el mercado, para enfrentar la crisis.

Llegó el momento de que todo su personal de atención al cliente conozca la diferencia entre dar atención esmerada y atención apresurada.

En una de las capacitaciones a las que he podido asistir de parte de algunos proveedores del sector, específicamente sobre el tema de soldadura, un ferretero levantó su mano para hacer una pregunta sobre el tema y de seguido indicó con estas palabras: "es que si no sabemos todo lo que un cliente nos pregunta, nos puede "matar", por llevarse algo que no necesitaba o que no le sirvió, por eso agradezco que nos den la oportunidad de estar aquí".

Y es que en una crisis como la que vivimos - aunque suene más que trillado- debemos buscar hacer diferencia. Y en esa diferencia de servicio, el que menos busca en una ferretería, termina llevándose una compra millonaria.

Hay que tener presente que por cada solución que un comprador

encuentre en una ferretería, en su mente viajará el recuerdo de la buena o mala atención y la decisión o no de regresar.

Si el tiempo no está para muchos lujos, no hay que permitir el lujo de dejar marchar a los clientes o mal atendidos o con las manos vacías.

Hoy, los encargados de vender no son buscadores de productos, deben ser asesores en pleno, que cada uno tenga la misión "en su corazón" de ponerse en los zapatos de los clientes, que sean portadores de soluciones integrales.

Siempre valdrá la pena cualquier esfuerzo que un ferretero haga por capacitarse, pues quizás sobre lo que usted no sabe, es de lo que le preguntarán mañana, y como siempre digo: lo que usted no tenga o asesore, su competidor lo tiene y estará listo para asesorar a cualquier comprador. ¡En una crisis, está en usted hacer la diferencia!

## CRÉDITOS

### Presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net

### Directora General

Michelle Goddard  
michelle.goddard@eka.net

### Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

### Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

### Editor

Hugo Ulate Sandoval  
Directora de Arte

### Nuria Mesalles

### Diseño y diagramación

Irania Salazar Solís

### Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar  
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

### Colaborador

Oliver Pérez

### Circulación

Melanie Töebe

Yariela Duarte

suscripciones@eka.net

Tel. 2520-0070 ext.124 y 152

### Fotos portada

Frank Guevara



www.tytenlinea.com

Tel. 2520-0070 Fax. 2520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

# MI MARCA ES



## SURTIDO INIGUALABLE CON GARANTÍA DE POR VIDA



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA COSTA RICA

# Importaciones Vega S.A.

## La Respuesta del Ferretero

TEL.: 2494-4600

www.importacionesvega.com

## Últimas noticias de [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

¿Ha analizado la importancia de los Incoterms?

Panamá, tercer destino de productos colombianos

The Home Depot nombra a Marvin Ellison como vicepresidente ejecutivo de sus tiendas en EEUU

Alza de los precios del cemento causan alarma

Ferreterías no podrán usar las aceras

## INDEX Empresas y personas en esta edición

### A

Abonos Agro 31  
 Acuña & Hernandez S.R.L. 14  
**Alejandro Catani 19**  
**Alejandro Solano Landero 58**  
 Almacenes Unidos 30  
**Alvaro Chavarría 44**  
**Alvaro Padilla 30, 31**  
 Amanco 31, 52  
 América Central de Rotoplas 18  
**Ana Lucía Acuña Hernández 14**  
**Andrés Zamora 30**  
**Antonio Argiles 30**  
 Arqdeco 31  
**Augusto Losilla 30**

### B

Baldor 25  
**Bernal Jiménez 32**  
 Bticino 31

### C

Capris 30  
**Carlos Augusto Valdés 18**  
**Carlos Barquero 30**  
**Carlos Brenes 40**  
**Carlos Esquivel 31**  
**Carlos Rodríguez 31**  
 Ceinsa 32  
 Cemex 31  
 Cerámica Mundial 32  
 Cochez y Cía. 22  
 Cofersa 30, 40  
 Concrepal 31  
 Coope Madereros 60  
 Cosmac 30

### D

**David Kyerszenon 30**  
**David Peña 31**  
**Diego Barrantes 60**  
 Distribuidora Arsa 30  
 Do it Center 22  
 Durman Esquivel 31

### E

Eb Técnica 30  
**Edilberto Valerio 54**  
 El Eléctrico Ferretero 30  
**Enrico Giordano 32**

**Enrique Blanco Jiménez 58**  
**Erick Aguilar 31**  
 Estomba 49  
 Exactus ERP. 28  
 Expocerámica 12  
 Expoferretera 50

### F

Ferremayoreo 58  
 Ferretería Agrocolonial 54  
 Ferretería El Sancarleño 16  
 Ferretería Jiménez & Chaverri 58  
 Ferretería La Central 58  
 Ferretería Los Blancos 58

**Franklin Chaves 31**

### G

**Gilberto Alías Garro 31**  
**Giuseppe Rufini 31**  
**Gonzalo Sandstad Castro. 28**  
**Gustavo Angulo 30**

### H

Havell's Sylvania 31  
 Holcim 31  
 Home Depot 29, 46  
**Humberto Fernández Mauro 31**

### I

Imacasa 19, 30  
 Importaciones Campos Rudín 31  
 Importaciones Vega 16, 30  
 Inasa 30  
 Indenicsa 20  
 Indudi 30  
 Instituto Peruano de Ferretería 29

**Isidro Porras 30**

**Iván Cohen 22**

### J

**Javier Rojas 30**  
**José Cubillo García 58**  
**José David Ulloa Soto 26**  
**José Rodríguez 30**  
**José Romero 22**  
**Juan Carlos Quirós 28**

### L

La Casa Del Tanque 31  
**Leopoldo Pérez 20**  
**Luis Carlos Barquero 30**  
**Luis Eduardo Chacón 31**

**Luis Fernando Arguedas 30**  
**Luis Martínez 31**  
**Luis Orlich 24**  
**Luis Quesada 52**

### M

Macopa 31  
**Manuel Ujueta 30**  
**Marco Hernández 30**  
**Marco Romero 30**  
**Marcos Fernandez 31**  
**Mario Peña 31**  
 Masaca 30  
 Matex 30, 31

**Mauricio Obando Salas 58**

Meco 31

Metálica Imperio 44

Milton Barrera 31

### N

Novey 22

### O

**Oscar Campos 31**  
**Oscar Castellanos 30**  
**Óscar Fallas 16**  
**Óscar González 50**  
**Oscar Nuñez 25**  
**Oscar Vega 31**

### P

**Paul Raines 46**  
**Peter Wan Chen 30**  
 Plycem 31  
 Productos Plásticos Sirena 31

### Q

Quebradores del Sur 31

### R

**Rafael Vargas 16, 30**  
**Ramón Pizarro 31**  
**Raúl Pinto 30**  
**Rebeca Arroyo 12**  
**René Cuellar 19**  
 Reposa 30  
 Rodelag 22  
**Rolando Chavarría 32**

### S

Sur 32

### T

Tecnigypsum 31

Torneca 30

Tornillos La Uruca 30

Transfesa 30

### U

Universal de Tornillos 30

Universal de Tornillos y

Herramientas 30

### V

Valco 30

**Víctor Guillín 49**

### W

**Werner Ossenbach 30**

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.



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](http://www.schneider-electric.co.cr) junto con tus datos personales y así quedarás participando automáticamente.

**PINCELADAS**

**Por: Expocerámica**

## Expocerámica se expande al área de mayoreo

¿Le ha pasado que sus clientes cada vez más le piden mayores opciones en decoración, por ejemplo grifería, tinas para baño, loza? Y que muchas veces, lamentablemente, no ha podido satisfacerlos porque no tiene a la mano un proveedor que disponga de todos esos productos de una forma accesible.

Sin embargo, ahora las cosas pueden cambiar para su negocio, ya que Expocerámica ofrece a las ferreterías la oportunidad de contar con productos de alto valor que combinan calidad y estética.

Expocerámica nació en e 2003, en Ciudad Quesada, y en este momento cuentan con sedes en Santa Ana, Curridabat, Cartago, Liberia y Jacó.

Entre los productos que están ofreciendo al sector ferretero se encuentran: loza sanitaria, cabinas de vapor, grifería, tinas de baño

con y sin sistemas de hidromasaje, entre otros.

Según Rebeca Arroyo de Expocerámica, “atendemos este mercado a través de nuestros representantes de ventas quienes visitan las ferreterías y depósitos de materiales de todo el país”.

“Se trata de productos garantizados, totalmente probados y para los que se cuenta con todo el stock tanto en accesorios como en repuestos”, señala Arroyo.

Afirma que entre las ventajas que puede encontrar un ferretero al distribuir estas líneas se encuentra: precios atractivos, variedad, políticas de crédito accesible, personal de apoyo en cada una de las sedes. Incluso en la empresa ofrecen toda la ayuda y apoyo para los ferreteros que deseen acondicionar una sala de exhibición con estos productos.

“Cuando un cliente de uno de nuestros distribuidores adquiere una cabina, por ejemplo, brindamos todo el soporte técnico que se requiera”, añade Arroyo.



Estos productos forman parte de la oferta que Expocerámica tiene para el sector ferretero.

# Vedova & Obando

Husqvarna

Todo para su bosque, finca, quinta y jardín



## Todo para su bosque, finca, quinta y jardín

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

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

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

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

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

# Vedova & Obando

Husqvarna

[www.vyo.co.cr](http://www.vyo.co.cr)

Vedova & Obando Oficinas Centrales: De la Sede Central de la Cruz Roja, 50 metros al Sur. Entre avenidas 8 y 10, calle 14, San José. Teléfono (506) 2221-9844. Fax (506) 2.233-2116

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

Distribuidor	Lugar	Teléfono
Angel Alpizar	Atenas	2446-5974
Armando Quesada	Turrialba	2556-6290
Carlos Delgado	Cañas	2669-0207
Carlos Monge	Puntarenas	2661-0542
Jorge Pereira / Antonieta Hernández	Limón	2758-2720/ 8894-0271
Eduardo Chaves	Cartago	2551-4550
Josue Fernández Rojas	Cariari	2767-7572
Efraín Gaitán	Pavón-Los Chiles	2471-8825
Gerardo Angülo Brenes	Sta Cruz, Guanacaste	2680-4860 / 8861-9820
Gerardo Angulo Brenes	Nicoya	2685-4033
Felix Valerin	Palmar Norte	2786-6173
Fidel Guadamúz	Upala	2470-0747
Francisco Núñez	Ciudad Quesada	2460-1275
Freddy Lobo	San Rafael Guatuso	2464-0176
Gerardo Rojas Cascante	Puerto Viejo Sarapiquí	2766-6000
Jorge Cerdas Cascante	Quepos	2777-0044
Juan Carlos Monge	Orotina	2428-4873
Leonel Palma	Liberia	2666-2729
Ivan Bartels	San Isidro del General	2771-7867
Agrícola Pineda de Coto Brus, S.A.	San Vito	27-84-02-00
Nory Lopez	Siquirres	2768-2411
Ramón Jiménez	Ciudad Neily	2783-3320

# EXPO Cerámica

## La Innovación está ahora a su alcance

En **Expocerámica** le ofrecemos variedad de acabados para **su negocio:**

- Paneles de ducha
- Cuartos de ducha
- Loza Sanitaria
- Grifería
- Listelos y cenefas
- Cabinas de vapor
- Tinas con hidrosistema
- Muebles para baño
- Pisos y azulejos cerámicos
- Variedad de piedras naturales

[www.expoceramicacr.com](http://www.expoceramicacr.com)

**Precios  
Especiales para  
Mayoreo**

Contáctenos

Tel: (506) 2203-3004  
Fax: (506) 2203-4303  
Santa Ana, 700 m este de Forum

Husqvarna Partner CIFAPELLI OREGON WEED EATER Poulan

## Cartas

Reciban en primer lugar un saludo de mi parte y la empresa que represento.

Me dirijo hacia ustedes de la manera más respetuosa para comentarles un asunto que me sorprendió.

En días pasados, hemos recibido por medio de Correos de Costa Rica, cuatro cartas enviadas por ustedes, con motivo de la invitación a la próxima Expoferretera.

Siento que deberíamos preocuparnos un poco más por el medio ambiente, hacer conciencia sobre esta problemática y no hacer un gasto innecesario como este, con cuatro cartas iguales para información que deberían enviar vía correo electrónico y evitar este desperdicio, además de ser un medio más eficiente.

Me extraña mucho que envíen esta invita-

ción, pues yo hable con Braulio Chavarría y le externé que me pasara la información por medio del correo electrónico, además considero que no es necesario hacerles llegar este documento a José Chacón y Guillermo Paniagua, pues además del desperdicio que conlleva el documento en mención, ellos no cumplen labores administrativas donde se toman las decisiones de este tipo.

Agradezco consideren lo comentado, por lo demás los felicito por la excelente labor y trato para con nosotros, les deseo éxitos en lo laboral y personal.

**Ana Lucía Acuña Hernández**  
**Administradora**

Acuña & Hernandez S.R.L  
Tels.: 2262-1414 / 2262-9195

R/ Estimada señora Acuña, agradecemos profundamente su comentario. En nuestro afán de comunicar los detalles de la siguiente Expoferretera, no pudimos evitar caer en la duplicidad de información.

Para futuros comunicados, trataremos de evitar esta situación con el fin de caer en el desperdicio, que bien entendemos, no le hace bien a nuestro planeta.

Como empresa responsable, su opinión es de alto valor para nosotros.

## Tanques para agua y fosas sépticas

eco  
tank®

Ahora con accesorios mejorados

Respiradero  
Multiconector reductor con llave de bola.  
Válvula flotador de plástico reforzado, con varilla de acero inoxidable.



REPRESANTACIONES  
**PETRINI**

Tel: (506) 2227-3722  
Fax: (506) 2226-5218  
info@lacasadeltanque.com  
ecotank@lacasadeltanque.com  
Apdo. 1412-1011 San José, Costa Rica

la casa del  
**TANQUE**



*Nos importa la manera en que hacemos los negocios*

# PowerChain Management

Administración de la Cadena de Energía

*Ahorro de Energía*

Productos para la calidad, eficiencia y el ahorro de la energía.

*Ética Profesional*

- Premio "Las Compañías más Éticas del Mundo"  
Revista Ethisfere - Ethisfere Institute

**EAT•N**

Powering Business Worldwide

*Servicio a la Comunidad*

- Premio Stover Volunteerism otorgado por Eaton a sus empleados por Servicio a la Comunidad

*Responsabilidad Social*

- Premios por Responsabilidad Corporativa  
Revista Corporate Responsibility Officer  
Revista Foreign Investment in China

*Responsabilidad Ambiental*

Amplia Gama de Soluciones Eléctricas aprobadas por el U.S. Green Buildings Council

**EAT•N**

**Cutler-Hammer**

www.eaton.com

## PINCELADAS

### Importaciones Vega regaló una moto

Importaciones Vega, en Expoferretera, junto a Phelps Dodge, hicieron una promoción para rifar una moto entre todos sus clientes.

Finalmente, el ganador fue Óscar Fallas, de la Ferretería El Sancarleño, de Parrita, Quepos. "Esta es una forma de agradecer a los clientes el apoyo que les han dado a lo largo de nuestras participaciones en Expoferretera", indicó Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega.

Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, hizo entrega de la moto que rifó la empresa en Expoferretera, junto con Phelps Dodge. Óscar Fallas, de la Ferretería El Sancarleño de Parrita, fue el ganador.



## PINCELADAS

### Rosejo premió sus clientes

Durante la pasada Expoferretera, y hasta el 30 de junio, la empresa Rosejo ofreció una bolsa de premios para los clientes que adquirieran productos.

El pasado 5 de julio, la empresa realizó el sorteo y estos fueron los ferreteros y empresas ganadoras:

N.G. León, de la Zona Atlántica, con un televisor LCD de "26".

Grupo Indianapolis, en San José la Uruca, con un equipo de audio.

Juan Carlos Brenes, en Tejar, Cartago, con un DVD Player.



Matías Díaz, (centro) en representación de la ferretería N.G. León, del Valle de la Estrella en Limón, recibió el televisor LCD de 26", en compañía de Rigoberto Salazar, División Automotriz – Hogar, y Rodrigo Martínez, Gerente de Ventas, División Ferretería de Rosejo.



EXCELENCIA, CALIDAD Y COLOR EN ACABADOS ARQUITECTÓNICOS.

EDGAR HIDALGO S.A. • e-mail: info@pinturasalfa.com • Tel.: (506) 2433-8155 • Fax: (506) 2433-9102

### Lanco agranda sus "tentáculos"

Con una planta y oficinas mucho más amplias, Lanco, fabricante de pinturas, espera incrementar su presencia en el mercado.

Al estar en una planta mucho más amplia, las operaciones de la empresa tendrán necesariamente, que volverse mucho más eficientes.

Así lo dejó entrever su Gerente General, Ignacio Osante, mientras mostraba las nuevas instalaciones en el Coyol de Alajuela.

Esta ampliación comprende 7615 m<sup>2</sup>, para llegar a un total de 13 mil metros cuadrados, distribuidos en 600 m<sup>2</sup> de oficinas, 7000 m<sup>2</sup> de bodega producto terminado, 2400 m<sup>2</sup> de manufactura, 3000 m<sup>2</sup> de materia prima.

Osante indicó que no solo los clientes tendrán la posibilidad de sentir cambios

en la eficiencia "sino que esto nos permitirá tener un mejor desarrollo en el área de la innovación de productos".

Y es que Lanco no solo aumenta su capacidad de producción, sino que el gerente anunció, con respecto a los productos de la empresa, algunas sorpresas que poco a poco se irán "destapando" en el mercado.

"Nuestro objetivo de seguir innovando con productos de vanguardia tecnológica, se ve incrementado en este momento. Muy pronto el mercado empezará a notar estos cambios positivos", afirmó Osante.

Esta es la nueva planta, ampliada, de Lanco en el Coyol de Alajuela. El objetivo de la empresa es aumentar su eficiencia y su oferta de innovación.





Guatemala



Salvador

## ¿Cómo conquistar Guatemala y Centroamérica?

**Guatemala.**-Una de las empresas que es ampliamente conocedora del mercado centroamericano es Rotoplas, con sede en Guatemala. Su negocio, que gira en torno al agua, con productos como tanques, biodigestores, bombas para agua, tanques sépticos, entre otros, les ha permitido conquistar los mercados del área.

Pero cómo ha hecho para abarcar toda el área central de este continente. Según Carlos Augusto Valdés, Gerente para América Central de Rotoplas, lo lograron aprovechando las oportunidades que cada país les ha brindado. "Para dar un servicio más eficiente, tenemos representación en cada país".

Por ejemplo, en Guatemala tienen presencia en el 55% del mercado, de un total cercano a las 5000 ferreterías que posee este país.

"En Costa Rica, estamos en capacidad, por

ejemplo, de despacharles a clientes de zonas como Guanacaste y Nicoya, en un máximo de 48 horas", dice Valdés.

Sobre los mercados centroamericanos, Valdés dice que todos son atractivos, pero que si hay un mercado que se caracteriza por tener un alto dinamismo, desarrollo y agresividad es el de Guatemala.

"Es un mercado de mucha competencia, con mucho más distribuidores que en cualquiera de los otros países", afirma.

Sin embargo, Valdés considera y recomienda que cualquier distribuidor que quiera expandir sus fronteras en el área, debe hacerlo de la mano de un producto de calidad.

Sobre el ferretero "chapín", el gerente asegura que es muy exigente y con mucha inclinación a la expansión, pues son muchas las ferreterías y no se pueden descuidar.



Carlos Augusto Valdés, Gerente para América Central de Rotoplas, afirma que en Guatemala el mercado abre oportunidades para más participantes, pero exige calidad y competencia.

## El Salvador espera mayoristas

**El Salvador.**- Imacasa de El Salvador, según comenta su Director General, Alejandro Catani, en este país venden alrededor de un 25% más de lo que actualmente comercializan en Costa Rica, pues asegura que este mercado posee entre 2500 y 3000 ferreterías, y está abierto a la recepción de más participantes.

"El Salvador posee un consumo mucho mayor, y es un mercado de mucha competencia", afirma.

Dice que todos los países ofrecen oportunidades de expansión, pero propiamente El Salvador, debe ser conquistado no solo a base de productos de calidad sino de buenos precios.

"Es un mercado en crecimiento que perfecta-

mente permite que los competidores mayoristas se acerquen", asegura el director.

Para Imacasa, aunque asegura que ahora las cosas se han facilitado en ese país, por la trayectoria de la marca, la idea es seguir luchando para conquistar más el mercado de este país y la región.

"Igualmente, estamos ya en Panama y México, y la idea es seguirnos expandiendo", dice Catani.

El director anuncia que muy pronto comercializarán en Costa Rica una nueva línea, con productos de camping y de caza.

"Invito a todos los distribuidores que quieren abrirse paso por Centroamérica, para que aprovechen las oportunidades que El Salvador puede ofrecer".



René Cuellar, Director Comercial y Alejandro Catani, Director General de Imacasa de El Salvador, recientemente estuvieron en Costa Rica y anunciaron la llegada de una nueva línea de producto.

**MACHETES IMACASA**

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cachá indestructible, fundida a la hoja.

Nº 808

**imacasa**

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA  
www.imacasa.com

**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.

# Noticias de Centroamérica



## Nicaragüenses de hierro

**Nicaragua-** La empresa Indenicsa (Inversiones y Negocios de Nicaragua, S.A), distribuidores mayoristas de productos galvanizados como tubo estructural, perling y todo lo que son perfiles en hierro, posee algunos distribuidores en Costa Rica, pero mantiene abierta su oferta para quienes quieran vender sus productos en el país. Algunos de sus distribuidores en el país son Procasa, Abonos Agro, Los Colonos, Mateco, entre otros. Leopoldo Pérez, Gerente de Ventas de Indenicsa, comenta que Costa Rica, después de Nicaragua, es uno de los países en Centroamérica que más les compra, seguido de El Salvador, Honduras y Guatemala. "Las ventas en Costa Rica son variables, andan entre los 400 mil y el millón de dólares por mes. Otro de los mercados importantes es El Salvador", indica Pérez.

Afirma que, al igual que en todo el continente, han atravesado por problemas de escasez en el hierro, pero los han ido solventando, al tener suficiente producto en stock. Indenicsa es poseedor del 80% del mercado nicaragüense, que según Pérez está compuesto aproximadamente por 20 ferreterías grandes y mil negocios pequeños. Asegura conocer del desarrollo del mercado costarricense, así como de su agresividad y dinamismo, por lo que para su empresa le resulta muy atractivo. "Nuestros productos tienen una alta demanda, pero estamos en la capacidad de darle cobertura a más distribuidores", indica Leopoldo. Esta empresa se ubica a 20 kilómetros de Managua, sobre la carretera norte, y tiene el teléfono: (505)295-3211.



El perling es de los productos que Indenicsa importa a Costa Rica. Fueron exhibidos por Procasa en la pasada Expoferretera.

Distribuye en Costa Rica **RENTECO**



# 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

Teléfono: (506) 2257-4373 • www.renteco.com

# Noticias de Centroamérica



## Negocios ferreteros se amplían en Panamá

**Panamá** - Con el fin de hacer frente a competidores como Cochez y Cía. y Novey, Rodelag, tienda por departamentos de ferretería y hogar, inició un proceso de renovación y expansión estimada en \$2,5 millones, inversión con la que espera inaugurar tres nuevas locales que se sumaran a las ochos con que cuenta en la actualidad. José Romero, Gerente General de Rodelag, informó que esperan abrir una nueva sucursal en el supermercado Xtra de Arraiján. Además se reubicará la sucursal de David, provincia de Chiriquí, en un nuevo local, que debe inaugurarse en octubre y para el próximo año se evalúa la apertura de un nuevo local en la barriada 24 de diciembre de Tocumen.

Según Romero, con esta expansión ven un

crecimiento de 10% en la cadena actual, pues con cada nueva sucursal se agrega de \$1 millón a \$2 millones de ventas anuales, lo que también abre oportunidades para proveedores del sector.

Iván Cohen, Gerente General de Do it Center, dijo que ve con buenos ojos la expansión de Rodelag, pues considera que hay oportunidades para todos, debido a que el comercio en Panamá crece globalmente.

Rodelag no es la única tienda por departamento en expansión. Con una inversión que supera los \$14 millones, Do'it Center abrió su novena sucursal en Albrook Mall y en octubre pretende abrir otro local en Villa Lucre.

Con 11 sucursales y dos centros de distribución, Cochez y Cía., S.A, empresa con más de 80 años de operaciones en Panamá, es otra de las líderes del mercado, que espera inaugurar una nueva



Los negocios ferreteros en Panamá han empezado a expandirse con fuerza, entre ellos el Do It Center, que es uno de los que más destaca en el sector.

sucursal en Coronado, área que experimenta un gran auge.

# LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...



Brindamos atención personalizada a mayoristas, constructores, industria y ferreterías en todo el país  
 Más información  
 Teléfono 2256-52 12  
 o en nuestra página web.

E-mail: [telemercadeo@tornilloslauruca.com](mailto:telemercadeo@tornilloslauruca.com)  
[www.tornilloslauruca.com](http://www.tornilloslauruca.com)  
 Dirección: Contiguo a Facó, La Uruca

**TORHEMA S.A.**

**TRES**  
 Mejor Precio  
 Calidad Europea  
 Excelente Garantía

Consulte nuestras tarifas especiales para empresas constructoras.



Cachera de Lavatorio Pol TRES sin desague  
 Cod. 1.74.103.06  
**¢ 29,036.70**



Cachera Fregadero Baja Pol TRES  
 Cod. 1.74.333.06  
**¢ 36,969.79**



Cachera Bañera Ducha Pol TRES expuesta  
 Cod. 1.74.170.06  
**¢ 46,697.50**



Cachera Fregadero Alta Pol TRES  
 Cod. 1.74.441.06  
**¢ 40,820.80**

300 oeste peaje Santa Ana, contiguo a Texaco.  
 Tel/Fax: 2228 3232.  
[info@mapargroup.com](mailto:info@mapargroup.com)/[www.mapargroup.com](http://www.mapargroup.com)



Precios sujetos a cambios sin previo aviso. Consultar precios al distribuidor. Precios más Impuesto de Ventas.



## PINCELADAS

### Alternativas DeAcero

Ideales para cercar con más seguridad que las rejas tradicionales de alambre; su resistencia equivale a la un bloque de concreto, además añade un aspecto estético y se ofrece en diversidad de colores, desde 1 metro hasta 2 ½ metros de alto.

Las rejas de acero son una alternativa novedosa, tienen una garantía de 20 años, sin mantenimiento a la intemperie, por ser de acero galvanizado y elaborado con pinturas vinílicas.

Luis Orlich, Representante de la empresa DeAcero, distribuidora de las rejas, explicó que el ferretero puede obtener una alta ganancia con la venta de este producto. "Es 100% rentable", contó Orlich.

La reja de acero, incluye postes y accesorios para su instalación.

También el tubo decorado Ideta lo distribuye DeAcero, en piezas de 6 metros, que se pueden cortar en piezas de 1, 2, 3 y hasta 5 metros, sin perder la forma, ya sean trenzados modulados o combinados. Los hay en diferentes colores y diseños.

Ideta los fabrica, son especialmente utilizados en aplicaciones para la industria del mueble y según Luis Orlich, se están empezando a fabricar en Costa Rica.

Luis Orlich, Representante de DeAcero, muestra Las rejas de acero que tienen una garantía de 20 años, sin mantenimiento a la intemperie, por ser de acero galvanizado y elaborado con pinturas vinílicas.



## Reimers sorprende con Baldor

Muestran por dentro y por fuera, los motores eléctricos Baldor Reliance.

De acuerdo con Oscar Nuñez, Gerente de la línea Baldor, estos motores son monofásicos y Reimers dispone de una amplia variedad de tamaños, para diversas aplicaciones, desde ½ hasta 15 HP. Los hay abiertos y cerrados. Son de fabricación americana, según Nuñez, también son ahorradores de energía, porque el motor posee características novedosas para lograr ese objetivo.

Tienen un año y medio de garantía, con un inventario en stock amplio.

Oscar Nuñez explicó que también disponen de la línea de motores lavables Baldor Reliance.

"En la línea lavable Baldor Reliance tenemos motores desde ½ hasta 15 HP, es de uso industrial, especialmente para lecherías y granjas, entre otros" dijo Nuñez.

La ventaja con estos motores es que al ser lavables, el agua no afecta su funcionamiento ni presentan problemas de oxidación.



Oscar Nuñez, Gerente de la línea Baldor, mostró los motores lavables ideales para industrias como lecherías, granjas u hoteles.



### Guantes G60 Anticorte

Resistentes al Corte Clase 3

- Ofrece protección contra posibles cortaduras o laceraciones en las manos.
- Los guantes tienen una excelente destreza y capacidad de sujeción.
- Ahorro en costos ya que los guantes son ambidiestros.
- Con recubierta de nitrilo en la yema de los dedos.

#### Usos Comunes

- Fabricación de metales
- Manipulación de cristales
- Manipulación de piezas filosas
- Ensamblaje automotriz

**KleenGuard**  
BRAND

Más información: (506) 2298-3183 / [www.kcprofessional.com](http://www.kcprofessional.com)

## Más que Ferretería, Tu Mejor Alianza!

- El Mejor Surtido de Ferretería.
- Con más de 15 Categorías para su Negocio
- Productos de Calidad con Respaldo y Confianza.

jardinería - herramientas eléctricas - ferretería - auto - cerraduras - electricidad - plomería - pintura - campamento

Distribuye:  
**Importaciones CAMVI JLCR, S.A.  
SOLDADURAS L.C.**  
Tel. 506 2260-8594 / fax. 506 2260-8597  
600 mts. Norte, 15 mts. Oeste y 50 mts.  
Norte de Iglesia Católica Barva,  
Heredia, Costa Rica  
e-mail: soldadlc@ice.co.cr

PROLINE, Lenaire, Luxite, GARDINOTE, IMPERIAL, MAGNUM, CREATIVE, Aquatex, TradeMaster, BestGarden, Starlight, SUN-TRAINER, Jet Mate, Duralock, Rototec, EXCEL, Bonfire, MASTER CLEAN, Master-Weld, Metal Master, GANIS, RHINO, QUEST, POWERTEK, trends, PACIFICA HARDWARE

# Principios de las presen

Por José David Ulloa Soto

Toda profesión tiene principios inmutables que es importante que todo profesional conozca para que domine su campo. El área de las ventas no es la excepción. Cuatro principios que son realmente importantes y que debe conocer toda persona que se inicia en las ventas se mencionan a continuación.

No venda. Haga que le compren. El arte de la persuasión "no es el arte de hablar y hablar", sino el arte de hacer buenas preguntas que lleven al prospecto a convencerse él mismo de comprar. En lugar de afirmar: "Como usted reconoce la importancia de vacacionar, bla, bla, bla." Mejor diga: ¿Usted reconoce la importancia de vacacionar? ¿Cierto?". Vender es formular preguntas inteligentes.

Mientras el vendedor novato dice: "Con este carro usted puede ir a aquí o allá. El experto de las ventas dice: "¿Cuál será el primer lugar al que irá con su auto nuevo?,

¿A quién se lo enseñará primero?". De esta manera, el cliente se empezará a visualizar utilizando el producto. Si hace una afirmación, continúela con una pregunta. Al hacer preguntas, se tiene el control de la conversación y hace que el cliente participe. Al tener el control, se tendrá más probabilidades de obtener una venta. Haga que la otra persona asienta por lo menos una vez por minuto, con el fin de ir logrando pequeños acuerdos durante toda la presentación de venta, para que cuando llegue al cierre, al prospecto se le dificulte más decir que no. No trate de vender,

mejor haga que le compren.

## Gánese al cliente

No oler la venta. Otro principio paradójico y muy importante en las ventas. La mejor forma de ganar una venta es primero ganarse al cliente. Hablar de temas en común y acerca de intereses comunes. Las personas odian, se ponen a la defensiva y salen corriendo antes de que termine su presentación si sienten la presión de la venta desde el inicio.

Sea amigable y agradable antes de empezar

# taciones de ventas

con su presentación. Dígame a su cliente desde el principio que su único objetivo es mostrarle los beneficios que el producto le brinda a muchas otras personas que ya lo utilizan. Es mucho más fácil comprarle a un amigo que a un vendedor. La bomba del precio. Si le preguntan al inicio: "Señor vendedor, ¿cuál es el precio?". No responda: "A sí, el precio es tal". No, no y no. Otro grave problema de una presentación de ventas es decir el precio en la entrada.

Si dice el precio al inicio, mata la venta desde el principio. Guárdese el precio hasta el final. Es una movida estratégica.

Numerosas investigaciones han demostrado que la mayoría de la gente compra más por emoción que por el uso de la razón. Si dice el precio desde el inicio, se pierde la emoción de la presentación. Una vez que lo haya emocionado y despertado en el cliente el deseo de tenerlo, el precio pasará a segundo plano. Y si preguntan el precio desde el inicio, entonces diga: "Don "Fulanito", en un momento se lo voy a decir, pero precisamente eso es lo mejor de mi oferta, si no lo necesita, no le cuesta absolutamente nada".

Oídos sordos al no. Un viejo principio de las ventas se refiere a que la venta empieza con el primer no. La mayoría de las ventas se dan luego del séptimo u octavo NO. El vendedor novato acaba la presentación y se desmotiva desde el primer no, cuando lo que debería de hacer es desarrollar una coraza, barrer objeciones con buenos argumentos e insistir un poco más.

Es muy común que el vendedor llegue donde su jefe y le comente las mil y una excusas que el cliente le manifestó como motivos para no comprar, y es ahí donde podemos evidenciar este problema. No lo olvide, la labor de convencimiento comienza con el primer no y por la forma en la que usted encara y saca la faena a partir de ese momento, ese es el motivo por el que le pagan al vendedor su tan apetecida comisión.

Acuérdese que la competencia viene por su cliente.

Acumule sus experiencias durante días, semanas y meses.

Y un día se despertará convertido en el experto que tanto anhelaba.

Fuente: www.mercadeo.com

**MADECO PURA CALIDAD**

**EDINA**

TODO EN TUBERIAS DE COBRE  
ROLLOS, TRAMOS RECTOS Y CAPILAR

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

Logos: HARRIS, BERTHOMAT, IK, NIBCO, POLI, PAPAIZ, IRWIN, LENOX, UNIWELD, MEGA, IREG, AMENABAR, ZENTEN.



**HACHAS FORJADAS IMACASA**

N° 752 Forjados de una sola pieza.

Ojo de forma interior cónica para mejor agarre.

Hoja de acero indestructible.

N° 759

Filo con alta resistencia al desgaste y ruptura.

**LAS ORIGINALES**

N° 751

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Mango robusto lijado y barnizado.

N° 1066515

CERTIFICADO DE CALIDAD

**imacasa**

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA  
www.imacasa.com

# Sistemas de información para ferreteros

Una empresa que se dedica a estándares internacionales, hizo un estudio en Costa Rica, no en el ámbito de ferretería, sino en el de supermercados –porque en nuestro país no hay datos para el primero–; pero solo en supermercados se pierde un 8% de las ventas porque la gente llega a buscar algo y no está. Lo mismo pasa en las ferreterías. De hecho, a nivel mundial se habla de un 10% hasta un 30% de pérdida de ventas en estas. Esto ocurre por falta de control y falta de sistemas, y ahí es donde

**Una ferretería, como cualquier otra empresa debe tener presente la importancia de estar en la capacidad de contestar a preguntas como: ¿cuánto tengo?, ¿dónde está?, ¿cuánto me costó?, ¿en cuánto lo vendo?, ¿cuánto y a quién le he vendido?, ¿cuánto y cuándo pido? Pues el responderlas le ayudará a generar orden y control en su negocio.**

entramos nosotros. Exactus ERP es mucho más que solo tecnología, incluye una gama completa de servicios necesarios para la adecuada puesta en marcha y óptimo aprovechamiento de la solución de su organización. Los sistemas de información existen para ayudarles a los empresarios en el registro de información, en tener disponibilidad de información, además de brindarles apoyo en los procesos de toma de decisiones y en el análisis de los datos. Existen muchas maneras de registrar los datos, puede ser en un papel, en una computadora de escritorio, laptop o hasta en una agenda electrónica. Lo importante es

que esa información sea legible y entendible por todos, y que pueda ser accedida por quienes lo requieran. Un sistema no va a poner más trabajo, porque siempre hay que registrar la información.

La idea de nuestros sistemas es que se cumplan ciertas primicias: que la información se registre una sola vez –con esto se ahorra tiempo y precisión–, que se registren

en el punto donde suceden las cosas y que su información sea confiable, legible y común. Asimismo, haciendo uso de un sistema de información, se puede estar seguro de la disponibilidad de los datos en el momento en que lo requiera, ya sea para ver si hace falta algún producto o cómo está el inventario, con el fin de observar los resultados para proceder a la toma de decisiones. Nuestros productos pueden ayudar a las ferreterías a manejar de forma más ordenada las áreas financiera, industrial, comercial, y de recursos humanos y nómina. El Módulo Financiero busca ayudarle a las empresas a manejar su información financie-



Por Gonzalo Sandstad Castro.  
Gerente de Desarrollo de Negocios.  
Exactus ERP.

ro-contable. En ésta se contempla las áreas de administración del sistema, contabilidad general, control bancario, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, y activos fijos, entre otros.

Por su parte, el Módulo Comercial ayuda a aquellas empresas comerciales y de distribución que deban mantener un firme control sobre sus inventarios, costos y ventas –este es un módulo muy importante para los ferreteros–. Sus áreas incluyen control de inventarios, compras, facturación, y estadística de ventas, entre otros.

El Módulo Industrial fue diseñado para satisfacer los requerimientos tecnológicos de las empresas con procesos discretos de manufactura liviana, mientras que el de recursos humanos y nómina está orientado a las empresas de servicios, comerciales e industriales que deban mantener un estricto control sobre el recurso humano.

Cualquier empresa puede obtener estos productos, pero está destinado principalmente a las medianas y grandes empresas que tengan más de dos locales. La solución más básica de nuestros productos empieza en \$5.000, pero contamos con sistema de leasing para que los empresarios tengan la oportunidad de pagar una cuota por mes.

# Tenga solo mayoristas preferidos

**Ofrecer los productos correctos a los precios correctos. Es uno de los objetivos principales que buscan los detallistas, y a la espera que sus proveedores les puedan tender la mano en este sentido.**

Para cualquiera que logre ser proveedor de Home Depot, no solo debe garantizar esta premisa sino otra más importante: tener siempre producto en stock, ya que de no ser así, la empresa ferretera más grande del mundo podría no solo buscar otro proveedor, sino que ponerle fin al contrato por incumplimiento...

Y en estos días, perder un cliente, no son lujos que las empresas puedan darse. Y es que precisamente este gigante calcula que cada cliente podría invertir en sus tiendas, en toda su vida, cerca de \$25 mil, siempre y cuando no solo encuentre factores como un buen servicio al cliente, sino los productos que busca y obviamente, para que los compradores puedan encontrar los artículos que requieren, esta cadena se asegura de contar con los mejores proveedores del ramo.

Y ser mejor proveedor en un mundo globalizado en el que los productos se requieren hoy, es precisamente, lograr despacharle a los clientes antes del momento preciso. Especialistas y ferreteros aconsejan hacer una selección de los proveedores, exponer creativamente la mercadería y brindar un buen asesoramiento al cliente, como puntos clave en el negocio, pero el primordial será

siempre, tener los mayoristas adecuados que les ayuden a hacer crecer sus negocios, pues en la actualidad, para los ferreteros, no se trata solo de conseguir compradores sino de ganar clientes.

El mundo ferretero se ha convertido en un negocio muy rentable. Según el Instituto Peruano de Ferretería (IPF), las ventas en este mercado ascienden a US\$ 1,800 millones al año.

Pese a la expansión de las grandes cadenas como Ace Home Center, Sodimac y Casinelli, el sector es dominado por los pequeños ferreteros que abarcan el 91% del mercado. Solo en Lima existen 4500 ferreterías y 22 campos feriales específicos en este rubro (como Las Malvinas, Paruro, Azángaro, etc.) y todo se debe a una política clara de escogencia de sus proveedores, lo que les permite dar un servicio altamente mejorado y oportuno que sus clientes han valorado.

## Esquemas de capacitación

¿Por qué se dan constantes devoluciones de producto en las ferreterías? ¿Quién debe cargar con la responsabilidad en este sentido? Estos son parte de los grandes problemas que enfrentan a diario tanto ferreteros como proveedores, sobre todo cuando se tratan de



artículos técnicos para los que los clientes dan un uso inadecuado.

La relación entre un mayorista y un ferretero se puede venir abajo, estrictamente por un factor de este tipo.

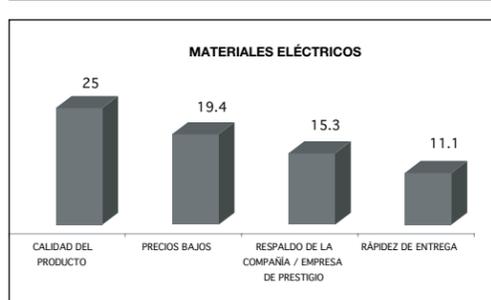
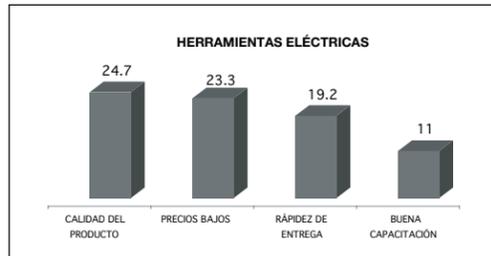
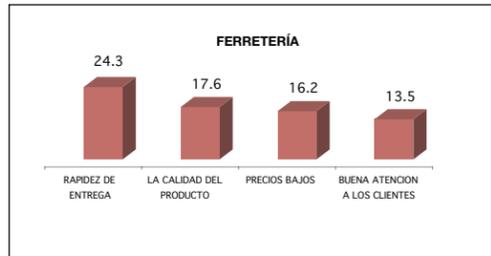
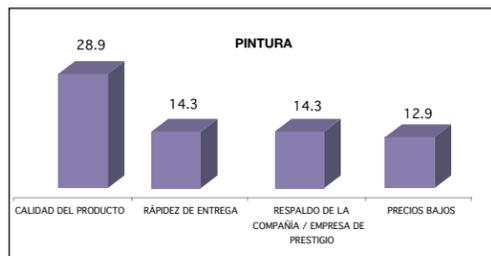
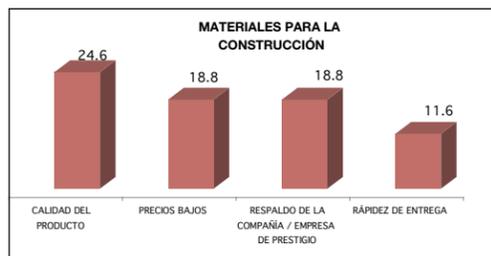
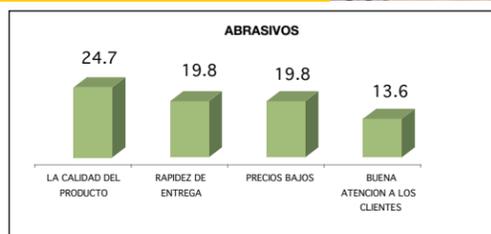
Aquí es donde nace la necesidad de que los mayoristas se aseguren de brindar las capacitaciones adecuadas e idóneas en el momento justo, e igualmente es responsabilidad del detallista buscar formas de trasladar certeramente las asesorías a sus clientes.

Hoy, el ferretero no tiene un proveedor preferido solamente porque envió a tiempo el pedido, sino que evalúa otros factores que son indispensables en el negocio: innovación, capacitación, efectividad de respuesta, precios adecuados y sobre todo, que le cumplan lo pactado.

EMPRESA	VOTOS	GERENTE GENERAL	TELÉFONO
<b>ABRASIVOS</b>			
<b>DISCOS</b>			
Transfesa	10	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Cofersa	7	Marco Romero	(506) 2233-8744
Distribuidora Arsa	6	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Capris	5	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
<b>LIJAS</b>			
3m	7	Gustavo Angulo	(506) 2277-1000
Reposa	7	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
Indudi	6	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
Distribuidora Arsa	5	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
<b>ADHESIVOS</b>			
Distribuidora Arsa	10	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Indudi	7	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
3m	5	Gustavo Angulo	(506) 2277-1000
Cosmac	4	Isidro Porras	(506) 2260-7575
<b>CERRAJERÍA</b>			
Indudi	11	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
Transfesa	6	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Matex	5	Alvaro Padilla	(506) 2291-7878
Valco	5	David Kyerszenson	(506) 2252-2222
<b>TORNILLOS</b>			
Torneca	26	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7774
Tornillos La Uruca	14	Javier Rojas	(506) 2256-5212
Universal de Tornillos y Herramientas	5	Oscar Castellanos	(506) 2222-7676
<b>FREGADEROS</b>			
Eb Técnica	11	Manuel Ujueta	(506) 2210-8966
Inasa	6	Peter Wan Chen	(506) 2282-6366
Transfesa	6	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Distribuidora Arsa	4	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
<b>GRIFERÍA</b>			
Distribuidora Arsa	12	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Transfesa	9	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Valco	3	David Kyerszenson	(506) 2252-2222
<b>HERRAMIENTA MANUAL</b>			
<b>HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS</b>			
Imacasa	13	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
Masaca	6	José Rodríguez	(506) 2244-4044
Importaciones Vega	6	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Almacenes Unidos	5	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
<b>HERRAMIENTAS MANUALES</b>			
Almacenes Unidos	8	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Cofersa	7	Marco Romero	(506) 2233-8744
Distribuidora Arsa	7	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Transfesa	6	Marco Hernández	(506) 2210-8989
<b>HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS</b>			
Cofersa	11	Marco Romero	(506) 2233-8744
Importaciones Vega	6	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Capris	5	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
Distribuidora Arsa	4	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
<b>BOMBILLERÍA Y ELECTRICIDAD</b>			
<b>BOMBILLOS</b>			
Distribuidora Arsa	8	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Importaciones Vega	7	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Transfesa	4	Marco Hernández	(506) 2210-8989
El Eléctrico Ferretero	4	Carlos Barquero	(506) 2286-2828

EMPRESA	VOTOS	GERENTE GENERAL	TELÉFONO
<b>LÁMPARAS</b>			
Arqdeco	10	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
Distribuidora Arsa	7	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Importaciones Vega	7	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Havell's Sylvania	4	Oscar Vega	(506) 2210-7600
<b>MATERIALES ELÉCTRICOS</b>			
El Eléctrico Ferretero	6	Carlos Barquero	(506) 2286-2828
Almacenes Unidos	6	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Matex	5	Alvaro Padilla	(506) 2291-7878
Bticino	4	Giuseppe Rufini	(506) 2298-5600
<b>JARDINERÍA</b>			
<b>JARDINERÍA</b>			
Distribuidora Arsa	9	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Transfesa	5	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Almacenes Unidos	4	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Imacasa	3	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
<b>MADERA</b>			
Abonos Agro	7	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
Amanco	3	Mario Peña	(506) 2209-3400
Almacenes Unidos	3	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
<b>MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES</b>			
<b>MANGUERAS</b>			
Productos Plásticos Sirena	20	Franklin Chaves	(506) 2235-8005
Durman Esquivel	14	Luis Martínez	(506) 2436-4700
Distribuidora Arsa	6	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
<b>BOMBAS PARA AGUA</b>			
Durman Esquivel	12	Luis Martínez	(506) 2436-4700
Cofersa	6	Marco Romero	(506) 2233-8744
Almacenes Unidos	4	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Importaciones Campos Rudín	3	Oscar Campos	(506) 2257-4604
<b>TANQUES PARA AGUA</b>			
La Casa Del Tanque	10	David Peña	(506) 2227-3722
Abonos Agro	4	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
<b>COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS</b>			
<b>COMPRESORES</b>			
Cofersa	19	Marco Romero	(506) 2233-8744
Importaciones Vega	6	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Almacenes Unidos	6	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Capris	3	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
<b>GENERADORES ELÉCTRICOS</b>			
Cofersa	8	Marco Romero	(506) 2233-8744
Almacenes Unidos	6	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Importaciones Vega	4	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Importadora Campos Rudín	2	Oscar Campos	(506) 2257-4604
<b>MÁQUINAS PARA SOLDAR</b>			
Almacenes Unidos	14	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Capris	7	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
Cofersa	5	Marco Romero	(506) 2233-8744
Importaciones Vega	4	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
<b>MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN</b>			
<b>ARENA Y PIEDRA</b>			
Meco	2	Humberto Fernández Mauro	(506) 2519-7000
Holcim	1	Marcos Fernandez	(506) 2205-3000
Quebradores del Sur	1	Gilberto Alias Garro	(506) 2771-8081

EMPRESA	VOTOS	GERENTE GENERAL	TELÉFONO
<b>BLOCK</b>			
Holcim	8	Marcos Fernández	(506) 2205-3000
Concrepal	3	Carlos Rodríguez	(506) 2453-0133
<b>CARRETILLOS Y BALDES</b>			
Transfesa	8	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Espartaco	6	Ricardo Díaz	(506) 2272-4603
Cofersa	5	Marco Romero	(506) 2233-8744
Abonos Agro	5	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
<b>CEMENTO</b>			
Holcim	14	Marcos Fernández	(506) 2205-3000
Cemex	11	Ramón Pizarro	(506) 2201-8200
<b>GYPSUM</b>			
Tecnigypsum	17	Luis Eduardo Chacón	(506) 2272-0265
Macopa	10	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
Amanco	5	Mario Peña	(506) 2209-3400
<b>LÁMINAS DE FIBROCEMENTO</b>			
Plycem	15	Milton Barrera	(506) 2551-0866
Amanco	11	Mario Peña	(506) 2209-3400
Tecnigypsum	4	Luis Eduardo Chacón	(506) 2272-0265
<b>TECHOS DE ZINC</b>			
Metalco	14	Santiago Dapena	(506) 2247-1100
Abonos Agro	7	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
Transfesa	3	Marco Hernández	(506) 2210-8989
<b>LOZA SANITARIA</b>			
<b>LOZA SANITARIA</b>			
Valco	9	David Kyerszenson	(506) 2252-2222
Abonos Agro	6	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
<b>FIBRAS</b>			
<b>MECATE</b>			
Transfesa	9	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Distribuidora Arsa	8	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NT Centroamérica	5	Carlos Mario Gallego	(506) 2293-6916
<b>PINTURAS Y ESPECIALIDADES</b>			
<b>AEROSOLES</b>			
Sur	14	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Celco	5	German Obando	(506) 2279-9555
Lanco	5	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Corona	4	Jorge Braham	(506) 2215-2303
<b>BARNICES</b>			
Sur	24	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	8	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Corona	5	Jorge Braham	(506) 2215-2303
<b>ESPECIALIDADES</b>			
Sur	25	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	9	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	7	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
<b>PINTURA EXTERIOR</b>			
Sur	26	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	8	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
<b>IMPERMEABILIZANTES</b>			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	9	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217



EMPRESA	VOTOS	GERENTE GENERAL	TELÉFONO
<b>PINTURA INTERIOR</b>			
Sur	28	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	8	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
<b>PINTURA</b>			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	7	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
<b>SELLADORES</b>			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	6	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
<b>SOLVENTES</b>			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	7	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
<b>TINTES</b>			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	9	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
<b>PISOS</b>			
<b>PISOS</b>			
Abonos Agro	3	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
Almacenes Unidos	2	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
<b>CERÁMICA</b>			
Cerámica Mundial	4	Rolando Chavarría	(506) 2219-4343
Ceinsa	3	Bernal Jiménez	(506) 2250-5656
Abonos Agro	2	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
<b>PRODUCTOS QUIÍMICOS</b>			
Central de Servicios Químicos	8	Juan Tud Durán	(506) 2279-7985
Celco	3	German Obando	(506) 2279-9555
<b>TUBERÍA</b>			
<b>TUBERÍA PVC</b>			
Durman Esquivel	18	Luis Martínez	(506) 2436-4700
Amanco	13	Mario Peña Cabus	(506) 2209-3400
Abonos Agro	1	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
<b>TUBERÍA DE CONCRETO</b>			
Holcim	4	Marcos Fernández	(506) 2205-3000
Quebradores del Sur	1	Gilberto Alías Garro	(506) 2771-8081
Concreto Industrial	1	José Alberto Barrantes	(506) 2282-3737

### Ranking de mayoristas

El ranking fue elaborado por la empresa Api Sigma Dos CR. Este listado alberga el resultado de las opiniones de 70 ferreteros, entre dueños, administradores y proveedores. La pregunta que se le hizo a cada consultado, de acuerdo con la categoría de producto, fue: ¿cuál es su proveedor preferido? Posteriormente, se les consultó: ¿qué valoran más en esta categoría? De esta forma, el estudio determina no solo los proveedores preferidos en cada categoría de producto, sino las valoraciones más importantes de los ferreteros, para considerar a los mayoristas como preferidos.

# ¿Cómo lograr aumentar las ventas de abrasivos?

Soldadores, maestros de obras, albañiles, ebanistas, constructores y demás usuarios, retornan a los negocios ferreteros porque han recibido no solo asesorías acertadas, sino productos abrasivos adecuados que satisfacen sus necesidades.



Cuando se trata de productos abrasivos (discos y lijas), según los expertos, con el fin de que las ventas aumenten, lo menos que se puede hacer es asesorar acertadamente al cliente.

En primer instancia, lo más recomendable es investigar cuáles son las necesidades del cliente. Si éste, por ejemplo, requiere cortar concreto y posteriormente, elaborar una estructura de perling, lo ideal es venderle un disco para corte de concreto y un disco para corte de metal. Posteriormente, indagar y ofrecerle las distintas calidades de discos que posee en su establecimiento, pero esta decisión ya recae exclusivamente en el comprador.

Lo mismo pasa para el caso de las lijas, que las hay para madera, metal, concreto y otros sustratos de la construcción.

Utilizar uno de estos productos para otra necesidad diferente, es donde aparecen los problemas, pues el usuario no puede, por ejemplo, cortar concreto con un disco para metal, ni lijar una superficie de madera con una lija para metal. Cada producto a lo que corresponde.

# ESPECIAL DE ABRASIVOS

## Mayoristas Abrasivos

Empresa	Gerente General	Teléfono	Producto Abrasivo Estrella
Transfesa	Marco Hernández Ballester	2210-8999	Norton
Capris S.A	Werner Osstnbach	2290-0102	
Abonos Agro S.A	Carlos Esquivel Bernard	2212-9300	Discos Pferd y Lija 3M
Ferretería Reimers	Juan Carlos Ureña Rojas	2290-1020	Raspa
Distribuidora Repos	Raúl Pinto Odio	2272-4066	Lija en seco/ Bandas/ Rollos de lija marca Fandeli
Torneca S.A	Luis Carlos Barquero	2207-7777	Discos de Cortar Metal y concreto Carborundum
Proveeduría Total Ferretero S.A	Francisco Herrera	2219-3232	Lijas en pliegos, bandas, rollos y discos además del Flat disc o mill hojas Boss
Importaciones Camvi JLCR S.A / Soldaduras L.C	Randall Campos Villegas	2260-8594	Disco de Cortar Metales Pro-Line
Sorie Internacional S.A.	Niki Sciamanna Grandinetti, Zec, Itamben	2296-2117	Discos en General
Importec	Walter Alfaro	2226-3070	Discos Diamantados ADW y Intruder
Importaciones Vega	Rafael Angel Vargas	2444-3360	Best Value
Festacro S.A (G&Q)	Greivin López Zuñiga	2447-7886	Disco de cortar Hunter
Rosejo Comercial	José Schifter	2296-7670	Disco de corte para metal, disco de desbaste, disco para concreto, disco mil hojas (Flap) Marca: CamelFlex. Lija para madera, lija de agua, lija en bandas, Fibro Discos, lija en rollo, piedras o ruedas de esmeril marca Abracol
Madisa (Bosch)	Michael Guido Fernandez	2233-6255	Marca Dewalt, hay discos de lija, de corte (madera, metal,concreto) discos Flat o mil hojas
Superba S.A	Ivonne Sonderegger	2255-1044	Discos de cortar Metal Pferd (Caballito)
Macavi WS S.A 2239-7544	Ricardo Arias	2293-1476	Siarex
Unidos Mayoreo S.A.	Javier Velásquez Sanabria	2275-8822	CORYN
3M	Walter Araya	2277-1000	Lijas de agua marca 3M
Cofersa	Marco Romero	2233-8744	Discos Marca NEO

## Importaciones de discos y lijas

	País	2006		2007	
		Valor (Miles US\$)	Peso (Toneladas)	Valor (Miles US\$)	Peso (Toneladas)
<b>Discos de corte</b>	ESTADOS UNIDOS	2687.9	49.2	2286.6	74.6
	ALEMANIA	100.9	2.0	125.1	3.9
	ITALIA	90.5	2.1	89.2	1.6
	MEXICO	94.7	5.3	74.8	3.1
	REINO UNIDO	34.0	1.0	46.3	1.2
	SUIZA	7.7	0.1	44.6	0.3
	AUSTRALIA	0.0	0.0	40.8	5.7
<b>Lijas</b>	MEXICO	140.6	71.7	191.4	83.9
	COLOMBIA	144.8	27.9	158.8	29.0
	COREA DEL SUR	59.9	7.3	145.2	17.5
	ESTADOS UNIDOS	98.1	21.9	128.7	19.2
	CHILE	107.4	8.8	102.0	8.5
	BRASIL	122.8	30.7	68.0	16.3
	CHINA	2.1	0.4	64.2	25.0
<b>Discos de desbaste</b>	ALEMANIA	201.3	27.3	315.6	36.5
	ESTADOS UNIDOS DE A.	235.9	22.8	256.4	19.5
	BRASIL	179.4	44.2	136.0	28.0
	COLOMBIA	8.7	1.2	48.7	9.3
	ITALIA	27.3	7.1	30.8	3.3
	PANAMA	0.1	0.0	19.3	1.4
	MEXICO	3.3	0.7	18.1	2.7
	CHINA	16.5	2.7	8.6	3.5

TAN PERFECTO,  
COMO SI LA MISMA NATURALEZA  
LO HUBIERA CREADO...



DISCOS DE CORTE Y DESBASTE, PLIEGOS Y ROLLOS DE LIJA

  
**CARBORUNDUM**

Más de 100 años ofreciendo tecnología,  
innovación y calidad  
en productos abrasivos.

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

  
25 AÑOS BIEN CONSTRUIDOS

**El disco de  
calidad se llama...**

**metabo**<sup>®</sup>



**Corte metal**



**Corte piedra**



**De lija**



**Pulir**

**Pero, cuál es el disco que le  
piden sus clientes?**

**...metabo**<sup>®</sup>



**Corte metal**



**Corte piedra**



**De lija**



**Pulir**

**¡Ofrezca la calidad que  
le están pidiendo y  
ahórrese problemas!**

**metabo**<sup>®</sup>  
work. don't play.



Atención a mayorista ferretero al 2519-5050



Atención a mayorista ferretero al 2519-5050



# 3M compite en banda

Por 3M

Con bandas de lija para madera pegadas a tope y abrasivos para acero inoxidable, 3M impregna de innovación el mercado.

En busca de desarrollar procesos que contribuyan al aseguramiento de calidad, 3M posee a disposición del mercado sus lijas de banda para madera.

Estos sistemas tienen la ventaja de que son pegados a tope y no mediante traslape, lo que le asegura al cliente que las bandas no se van a romper, independientemente de la dirección a la que se manio-bre.

Igualmente, mediante este sistema de pegado, se asegura de que en el trabajo final de lijado no quedan marcas, tal y como suele suceder cuando se utilizan bandas pegadas por traslape.

Precisamente, para el pegado a tope, se utiliza una cinta especial de alto desempeño, lo que permite una mayor fortaleza de la banda.



Para el caso de las bandas grandes, una vez que el cliente las solicita, éste las puede tener en su negocio en 5 días, ya que 3M debe velar que los pedidos de sus clientes, sobre todo en el caso de medidas específicas, hayan cumplido con todo su proceso de curado y verificación de calidad. 3M brinda asesoría técnica en el uso de uno u otro grano, así como en la recomendación de tipos de bandas.



## Metalmecánica

3M también posee todo un esquema de abrasivos diseñado para trabajar los aceros inoxidables. Se trata de procesos para hacer los acabados sanitarios 3 ó 4, e incluso se puede llegar a un tipo 9. Se cuenta con procesos para trabajar el acero inoxidable desde que inicia la soldadura y hasta el acabado final.

¿Cómo llegar a un acabado 3 ó 4 rápidamente? Se hace por medio de nivelación de soldadura a través de discos de fibra de mineral de cubitrón que brindan un corte rápido, limpio y frío. Estos son materiales que no contaminan el acero inoxidable

### Proceso

**Paso 1:** discos de fibra con abrasivos cubitrón, grano 60.

**Paso 2:** buscar la línea del acero inoxidable, con un abrasivo cubitrón en banda, en grano 120 para darle el rayado en el mismo sentido que fue producida la lámina de acero inoxidable, para desvanecer cualquier tipo de marca.

**Paso 3:** acabado final con Scotch-Brite A Coarse, para acondicionar la superficie, eliminar las micro rebabas y dar el acabado satinado, igual a un acabado 3 ó 4, en acero inoxidable tipo sanitario.



Estas bandas son de clasificación 240 D con respaldo de tela. 3M cuenta con bandas en varias medidas, en un máximo de ancho de 52 centímetros, y el largo que el cliente requiera.

Los granos de lija con los que cuenta la empresa para este sistema son: 36, 40, 50, 60, 80, 100, 120 y en este momento se están incorporando lijas con granos de 180, 220 hasta 240.

Estos sistemas de lija de bandas son aptos para trabajos en mueblerías que utilizan bandas pequeñas y portátiles o mueblerías industriales que requieren bandas más grandes o para industrias que trabajan en la fabricación de puertas de madera.

En el caso de las ferreterías, 3M incursiona con las bandas portátiles y para las bandas más grandes lo hace por medio de distribuidores especializados.



**+ Resistencia**  
**Mejor desempeño**



**NUEVAS**  
**Bandas de Lija**

Con las **Nuevas bandas de lija 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



## Lo nuevo de **NEO**

La marca de abrasivos NEO amplía su línea e incorpora los nuevos discos Flat  
*Por Cofersa*

**C**onsorcio Ferretero de San José (Cofersa) sigue sorprendiendo al mercado con productos de alta calidad. Ahora lo hace incorporando a la reconocida marca de abrasivos NEO, la línea de discos Flat, para pulir y esmerilar acero inoxidable, acero y madera.

Estos discos Flat vienen en medidas de 4 1/2 y 7 pulgadas.

"Con los discos NEO ofrecemos un producto de alta calidad a un 1/3 del precio de un disco líder del mercado. La calidad de nuestros discos se mantiene dentro de los estándares más altos del mercado", comenta Carlos

Brenes, Administrador de Categoría de Cofersa.

Actualmente, Cofersa posee discos NEO rectos, de centro deprimido, convencionales, ultra delgados y los nuevos Flat.

Dada la calidad de estos discos, la fábrica incluso se encarga de producirlos a empresas reconocidas a nivel mundial.

"No solo porque el precio sea bajo tiene que asociarse con un producto de baja calidad. Es necesario romper con ese paradigma que ha estado presente en el mercado: el alto precio ya no es sinónimo de calidad", indica Brenes.

### Ventajoso y alto rendimiento

En este momento, en el mercado, según Brenes, hay más de 250 ferreteros distribuyendo NEO en el mercado. "Cada vez que un cliente prueba un disco se da cuenta que el producto es bueno, ventajoso y de alto rendimiento".

Los discos NEO son el resultado de varios años de investigaciones en las plantas de producción, dando como resultado discos de excelente calidad y aun precio muy competitivo, de hecho es posible comprar por cada disco de la competencia, tres de NEO.

Además de los nuevos Flat, estos discos abrasivos están disponibles en los tamaños de 4 1/2", 7", 9" y 14", y los hay para concreto, metal y ultrafinos.

El programa de investigación y desarrollo de productos NEO garantiza la fabricación de éstos, con altos estándares de calidad.

Comparando estos productos con los que de otras marcas, determinaron que los NEO ofrecen un rendimiento mayor en un 5%.

Actualmente, esta marca se comercializa en Argentina, Ecuador, Paraguay, Venezuela, Brasil y México, donde han tenido resultados altos en ventas y se ha podido comprobar su calidad y alto rendimiento.

Cofersa, tal y como lo ha hecho con todos sus productos, brinda todo el respaldo y garantiza la calidad de NEO.

Carlos Brenes, Administrador de Categoría de Cofersa, muestra parte de la línea de discos NEO, ahora con la incorporación de los discos Flat.



# La mejor calidad al mejor precio



Oficinas Centrales

Tel: (506) 2205 2525 • Fax: (506) 2205 2426

Pozos de Santa Ana, de la entrada principal de Hules Técnicos 200 metros este.



# Importec lanza al mercado su nuevo disco abrasivo



Walter Alfaro, Gerente General Importec Inc.

**El nuevo disco abrasivo para corte y desbaste para metales se une a la familia de Intruder**



## Confiados

Igualmente, el gerente sostiene que los ferreteros del país pueden sentirse en total confianza con la calidad de este disco abrasivo Intruder, "pues al conocer la calidad del diamantado, pueden comprobar que estamos hablando de productos de avanzada y de alto rendimiento".

Este disco es totalmente adaptable a todo tipo de esmeriladora y tronzadora.

"Contamos con un stock amplio en todas las presentaciones para abastecer la demanda de los clientes de todo el país, mediante entregas rápidas", indica Alfaro.

Tenemos como objetivo, comenta Alfaro, ofrecer un servicio especializado, con la mayor dedicación, seriedad y compromiso, gracias a la experiencia adquirida por nuestro equipo. Estamos a su disposición para asesorarle técnicamente y evacuar consultas que precisen sobre nuestros productos para el suministro y la ferretería industrial. En estos momentos estamos suministrando nuestros productos a nivel nacional.

Walter Alfaro, fundador de Importec Inc, se ha esmerado en garantizar a sus clientes soluciones personalizadas con la más alta calidad y al mejor precio. "Queremos ser reconocidos como la empresa líder de herramientas de corte para usos industriales en el

mercado nacional." Para lograr su objetivo, Importec se guía por valores como:

1. La honestidad
2. El compromiso por el trabajo bien hecho
3. El interés por la tecnología y la innovación
4. La adaptación al cambio
5. El trabajo en equipo
6. La sencillez sobre la complejidad
7. El enfoque al cliente.

Para este nuevo producto, al igual que el disco diamantado, **INTRUDER** brinda todo el respaldo y garantía de calidad.

"Sobre todo cuando se trata de productos de este tipo, buscamos que el ferretero pueda ofrecer a sus clientes un producto diferente con calidad y capaz de desarrollar altos estándares de rendimiento, pues sabemos que esto es lo que busca el mercado".

**Para pedidos, Importec Inc. pone a disposición del mercado los teléfonos: (506) 2226-3070 y (506) 2227-4170.**



**Asegure sus ventas con el mejor disco de corte y desbaste para metal**



**Disco para corte en metal**

DIAMETRO	GROSOR
115 mm	3,0 mm
180 mm	3,0 mm
230 mm	3,0 mm
350 mm	3,25 mm



**Disco para esmerilado de metal**

DIAMETRO	GROSOR
115 mm	6,0 mm
180 mm	6,0 mm
230 mm	6,0 mm



**Disco para corte en metales inoxidables**

DIAMETRO	GROSOR
115 mm	1,6 mm
180 mm	1,6 mm
230 mm	1,8 mm

## LO NUEVO DE INTRUDER

Ahora también contamos con un amplio surtido de herramientas para la industria y metalmecánica:

- Rimas fijas, cónicas y ajustables
- Brocas de titanio
- Brocas centro
- Machos para roscas
- Cuchillas para torno
- Fresas de "Carbide"
- Espigas para desbaste



[www.intruderdiamondtools.com](http://www.intruderdiamondtools.com)  
Tel: (506) 2226-3070 info@intruderdiamondtools.com



# Olvídense de los problemas de almacenaje...

Le ha pasado que a pesar de contar con buen espacio, éste se le hace insuficiente por la falta de acomodo de su inventario, impidiéndole no solo hacer más compras para incrementar sus ventas, sino que su negocio tenga un constante crecimiento.

Por *Metálica Imperio*

Cuando estas cosas suceden, es necesario pensar no solo en hacer un reacomodo del espacio de su negocio, sino en un sistema de almacenaje más eficiente.

Según Alvaro Chavarría, Gerente General de Metálica Imperio, "los procesos de innovación y mejora no pueden estancarse nunca en una empresa que quiera ser competitiva y menos en el área de ferretería, y para este caso los sistemas de almacenamiento representan una parte crítica dentro de los aspectos considerables para ser más eficientes y rentables".

Chavarría comenta que los sistemas dinámicos de almacenaje le pueden generar a las empresas ahorros de espacio, tiempo y recursos, pues estos "optimizan las superficies existentes de almacenamiento y aumentan la efectividad y eficacia en los procesos. Un adecuado sistema aporta potencial de racionalización ayudando a reducir costos en base a un eficiente uso del espacio disponible, aumento de productividad y mejora del control y la gestión del stock".

## Sistemas

Entre los sistemas de almacenaje con que cuenta Metálica Imperio se encuentran:

- **Racks selectivos:** sistema convencional de estanterías para paletización que representa una respuesta para los clientes que necesitan almacenar productos en tarimas con variedad de tamaños o características.

Las ventajas más destacadas son:

- Facilitar la carga y descarga de la mercancía, ya que se puede acceder a cada tarima sin necesidad de mover o desplazar las otras.

- Control de "stock".
- Máxima adaptabilidad a cualquier tipo de carga, tanto por peso como por volumen.

- **Mezanines:** permiten aprovechar al máximo la altura útil de un espacio duplicando o triplicando su superficie. Es posible aprovechar toda la superficie o solo las zonas más altas de la bodega.

**Sus ventajas:** montaje rápido y fácil. Estructuras desmontables, todos sus elementos se recuperan y es muy fácil modificar su estructura y dimensiones. Se complementan con las diferentes estanterías existentes.

- **Mini-Racks:** para productos tipo "picking" manual, que permite almacenamiento de productos de cargas intermedias, niveles ajustables según las necesidades, fácil montaje. No hay necesidad de tornillos.

Diseñados bajo los mismos estándares que los racks pesados, con las mismas características técnicas y constructivas.

- **Estantería de almacenamiento ligero:** El sistema de almacenaje ligero proporciona una solución a las más diversas necesidades de almacenaje de cargas medias y ligeras, siempre que estas se manipulen de manera manual.

- **Góndolas:** La góndola de exhibición es uno de los medios de almacenamiento y exhibición más eficaces en cuanto a compra de impulso se trata. Las góndolas están compuestas por unidades que se ensamblan y ajustan a todas las necesidades de espacio y exhibición de mercancías. Se presentan con diferentes medidas de largo, ancho y altura, y acabados especiales para adaptarse a las necesidades de exhibición.



El sistema de almacenaje ligero proporciona una solución a las más diversas necesidades de almacenaje de cargas medias y ligeras, siempre que estas se manipulen de manera manual.



Los sistemas de Mini Racks permiten almacenamiento de productos de cargas intermedias, niveles ajustables según las necesidades, fácil montaje. No hay necesidad de tornillos.

# Lija Amarilla

La original

G 125

i Una Lija Multi-Uso !

i 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) 2 210-8999 • Fax: 2 291-1242 • info@transfesacr.com • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.

# Líder mundial del “retailing” El imperio de Home Depot

El Exvicepresidente de Home Depot, en Estados Unidos, Paul Raines, aunque no lo negó, afirmó que no está autorizado para hablar sobre la llegada de una tienda a Centroamérica o a Costa Rica. Sin embargo, compartió algunas estrategias de venta y mercadeo que identifican a este gigante de la ferretería y construcción.

Home Depot, líder mundial del “retailing” (venta al detalle) en ferretería, hogar y materiales de construcción, sería algo así como una de las mayores inspiraciones para quienes dirigen negocios ferreteros en nuestro país, sobre todo en el tema de atraer cada vez más compradores. Precisamente, Paul Raines, Exvicepresidente para los Estados Unidos, de este gigante ferretero, estuvo en Costa Rica hablando un poco de las estrategias de mercadeo y comercialización que aplica esta empresa, que posee tiendas además en México, Canadá y China.

“En Home Depot, tenemos una estrategia de ventas que nos ha dado muy buenos resultados: buscamos que quien entra a una tienda, se vaya con al menos un producto, nunca con las manos vacías”, fue uno de los primeros comentarios de Raines en su conferencia.

De inmediato, muchos pensaron que esta estrategia no dista mucho de los objetivos que cualquier empresa podría trazarse de cara a sus clientes, sin embargo, la sala enmudeció cuando Raines afirmó que si por ejemplo, un cliente entraba en busca de un producto específico y no había en stock, tocaba darle un producto igual, de otra marca, probablemente más caro, pero al precio del primer producto que el cliente buscaba.

Y esto lo conocen los empleados y están debidamente autorizados y empoderados para ejecutarlo.

Para Raines, sin embargo, no hay mejor estrategia para liderar una cadena de tiendas de este tipo, que hablar con los clientes.

Costumbre que afirma practicar a diario.

“Hablo con los clientes para tomar acciones, no permito que las conversaciones con ellos se queden perdidas. Solo los compradores pueden dar ideas certeras de lo que el negocio requiere. Para nosotros, este es un tema sofisticado”, dice Raines.

Y es que no es para menos, considerar que escuchar a los clientes sea una práctica valedera, pues solo el año pasado esta empresa en sus 2700 tiendas facturó \$71,000 millones.

“Sobre todo –añade– hablar con los que no compran?, ¿por qué decidieron irse sin nada?, ¿cómo los atendieron?”

Raines dice que el 75% de los clientes que ingresan a una ferretería compran, pero que el 25% son los que hacen la diferencia.

“La idea es que el cliente salga con un producto que le resuelva su problema”.

## “Apretar” proveedores

Para el mundo globalizado en el que vivimos, donde la competencia es fiera en todo sentido, los detallistas se pueden dar el lujo de “apretar” y exigir a sus proveedores, “pues si un ferretero no tiene metas de rotación por categoría de producto, no se pueden lograr muchas cosas. Un inventario con problemas puede quebrar a una empresa”.

Y sobre el servicio al cliente, este ejecutivo

afirma que la filosofía que mantiene Home Depot es la de atender un cliente a la vez, por eso le inculcan al personal que solo se puede atender a la persona que se tiene en frente. “Bajo este esquema atendemos 1 billón de clientes al año”.

¿Pero qué hacer para atraer cada vez más clientes al negocio? Según Raines, el consumidor busca valor en una economía difícil, por eso una estrategia podría ser crear crecimientos de márgenes de rentabilidad en productos de bajo precio. “Establecer un esquema de rentabilidad por producto”. Sin embargo, para poder darle seguimiento a los productos, medir su velocidad de rotación, es indispensable que los proveedores utilicen códigos de barras.

Como otro factor clave para quienes están en este negocio de “retailing”, este ejecutivo dice que el empresario no puede apartarse de la tecnología, pues ésta es un arma que ayuda a perseguir la excelencia. “Si no me alío con la tecnología, mi competencia, indudablemente, sí lo hará”.

## Pilares de servicio al cliente de Home Depot

- Tener producto siempre en stock y en el momento indicado
- Mantener un surtido amplio
- Cuidar al cliente y atenderlo como se merece
- Mantener siempre las tiendas en una condición presentable
- Ejecutar esto miles de veces todos los días, en todas las tiendas



En el mundo del “retailing”, muchas veces los negocios con sus promociones premian la deslealtad y dejan de lado a los clientes fieles. “Debería motivarse mayormente a quienes siempre compran”. Paul Raines, Exvicepresidente de Home Depot, Estados Unidos.

## EN BODEGA

# Estomba también

Estomba, representante de la empresa argentina Industrias Saladillo,

Y así lo ha anunciado con bombos y platillos, pues en Estomba aseguran que se trata de una tecnología revolucionaria, menos contaminante que otros sistemas que se conocen en el mercado y que por su facilidad de instalación ahorra un alto porcentaje en tiempo, sobre todo para la industria de la construcción, donde se requieren trabajos de calidad y que apliquen rapidez.

En Estomba, su Gerente de Ventas y Mercadeo, Víctor Guillín, afirma que desde hace 3 años es representante para el país de Industrias Saladillo, de Argentina, que son los fabricantes de la tubería.

"Al ser el PVC contaminante y tóxico, esta empresa se dedicó a trabajar con la tubería de polipropileno", afirma Guillín.

El gerente afirma que ya cuenta con producto

en el país y que se opera mediante una máquina termofusionadora.

"Nuestra idea es venderlo por obra en las empresas constructoras, compañías electro-mecánicas y en ferreterías. De hecho, ya estamos en negociaciones con algunos mayoristas ferreteros", dice Guillín.

### Se puede roscar

Sostiene que el tubo también tiene la ventaja de que se puede roscar, mediante una terraja.

Para operar el sistema, se necesita una máquina termofusionadora y otros accesorios. "La máquina viene con varias boquillas de 1/2, 3/4, y 1 pulgada, y la idea es hacer paquetes a los contratistas para incorporarles el kit de trabajo".



Sistema de tubería con el kit de operación de Estomba.

# ofrece polipropileno

puso a disposición del mercado, su opción en tubería de polipropileno.

Entre las ventajas que posee el tubo, según Guillín, están: el seguro de que no hay pérdidas, aún y cuando los tubos quedaran mal, porque al ser termofusionados, quedan totalmente sellados.

Además, la tubería puede soportar cargas y tensiones de un movimiento sísmico, aún estando dentro de una pared.

"Otro factor importante es su alta flexibilidad, lo que hace que se puedan generar instalaciones con mucha versatilidad", dice Guillín.

Guillín invita a todas las constructoras y ferreterías que quieran probar este nuevo sistema de tubería para que se acerquen a Estomba. Esta tubería argentina es de color café.

En el caso de las ferreterías que vayan a comercializar con esta tecnología, Guillín sostiene que perfectamente éstas tendrán una

opción más para ganar clientes por ejemplo de constructoras, plomeros, entre otros.

Estomba estaría en la disposición de brindar capacitaciones a los clientes que requieran adoptar y comercializar con este sistema y que según Guillín, es sumamente fácil de operar y por su resistencia, Industrias Saladillo garantiza el producto desarrollado hasta por 10 años

Víctor Guillín, Gerente de Ventas y Mercadeo de Estomba, afirma que poco a poco el sistema de tubería de polipropileno se va a ir introduciendo en la industria de la construcción.



**Saladillo H3**  
Termofusión

Tubo y conexión,  
una sola pieza



Nada más sencillo.  
Nada más seguro.

Industrias  
Saladillo S.A.

## Tuberías de Polipropileno Termofusión

- Conducción de agua potable fría y caliente.
- Uso en la industria alimenticia.
- Conducción de productos químicos y fluidos industriales.
- El sistema H3 es absolutamente atóxico e inerte, esto es garantizado por la (NSF-61) EEUU.

**ESTOMBA S.A.**  
Un mundo de innovación

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

Agente exclusivo en Costa Rica

Industrias  
Saladillo S.A.

**duretán**<sup>®</sup>  
Sellador de poliuretano



DISPONIBLES EN COLORES:

- GRIS
- NEGRO
- BLANCO
- TEJA
- BRONCE
- Y AHORA EN COLOR VERDE



duretán<sup>®</sup> ha sido formulado fundamentalmente para:

- Sellos o uniones elásticas, herméticas, impermeables y durables entre materiales porosos y lisos.
- Sellos de juntas constructivas con movimiento severo entre materiales como mampostería y paneles prefabricados en general.
- Sellos entre aluminio y muro, muros de contención, láminas de aluminio, láminas galvanizadas, y mucho más.
- Notable resistencia al envejecimiento e intemperismo.
- Resistente a la humedad salina.

Representante y Distribuidor exclusivo:



Tels. (506) 2240-3616 • Fax. (506) 2240-2629 • www.megalineas.com • ventas@megalineas.com • victorcordero@megalineas.com

# Estrategias para ganar en una feria

Una feria especializada otorga alternativas valiosas de mantenerse vigente en el mercado y de establecer negociaciones, pero sobre todo, de buscar nuevos productos a precios ventajosos. Busque hacer una buena estrategia en su visita

Probablemente, usted como ferretero o dueño de un depósito de materiales se pregunte todos los días: ¿con qué me irá a salir hoy la competencia...?

Para muchos, empresarios eventualmente éste sea un problema que hasta el sueño les ha de quitar, sin embargo, si se analiza bien puede representar una oportunidad para adelantarse diariamente a la competencia.

Precisamente, en la pasada Expoferretera, Óscar González, Propietario de Materiales Sarapiquí, nos comentaba que una de las formas de estar al día en el mercado, de estar al tanto de los precios que se manejan en el sector, y de buscar estrategias de venta exitosas, era por mucho esta feria.

Y es que sabía que aunque no se llevara nada en sus manos, en ese momento para su negocio, llevaba consigo el aprendizaje por ejemplo de formas de exhibición novedosas, de servicio al cliente y que posteriormente podría poner en práctica en el negocio.

Sin embargo, fuera de estas ventajas, para González también era indispensable el contacto que pudiera hacer con proveedores que por diversas razones no habían llegado hasta su negocio y que eventualmente, le podrían ayudar a tener un mayor inventario de productos.

Tomando como ejemplo este ferretero, no es la primera vez que probablemente un empresario se viene con las manos vacías de una feria, pero hay que tener en cuenta que con solo tener el primer pie en ella y establecer los primeros contactos con proveedores, empieza la condición de ganador sobre la competencia inmediata.

## Consejos

Ahora bien, estando de lleno en la feria, quizás a muchos les sucede que no les da tiempo de observar todo en detalle, de manera que necesitarán al menos dos días para visitar todos los stands.

Sin embargo, si el problema de muchos ferreteros es la falta de tiempo y apenas cuentan, por ejemplo, con menos de una tarde para detallar su visita en la feria, aquí algunos consejos para sacar el mayor provecho:

**1.** Planee bien su estrategia de visita. Esto lo puede hacer haciendo un análisis de los proveedores que estarán en la feria y que se publican con antelación en esta revista. Detalle lo que más está necesitando para su negocio y así podrá elegir con cuáles proveedores necesita negociar con urgencia.

**2.** Ya una vez con su estrategia en mano, aproveche cada conversación con el mayorista para preguntarle sobre técnicas de venta y exhibición, así como tendencias en el mer-

cado. Esto le podrá dar una idea clara del porcentaje de actualización que tiene su ferretería.

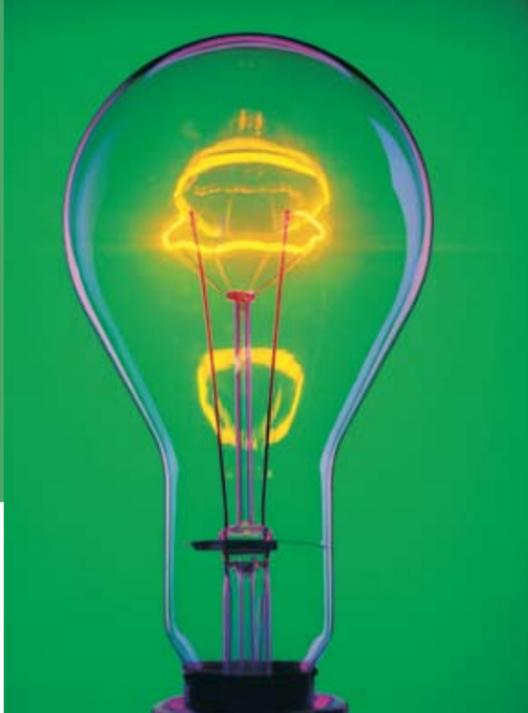
**3.** Antes de visitar Expoferretera, hable con sus clientes, pues éstos le darán un panorama certero sobre las necesidades del mercado, para las que puede encontrar soluciones perfectas en la feria.

**4.** No importa si su visita no le generó compras. Recuerde que el contacto que usted se lleva, es el que posteriormente puede hacer la diferencia en el negocio. Una feria es por excelencia el primer contacto y punto para crecer en el mercado.

**5.** Detalle lo suficiente en las formas de exhibir y en las demostraciones de los expositores, pues son precisamente estas técnicas las que deberá aplicar en su negocio. Por ejemplo, a veces los productos pequeños son difíciles de mostrar, pero los mayoristas tienen muy buenas ideas e incluso exhibidores para aumentar las ventas.



Muchos ferreteros llegaron a Expoferretera con el fin de actualizarse para potenciar su negocio y tener estrategias más fuertes de competencia para enfrentar el mercado.



Para exhibir:  
Zona Este: Gabriela Alpizar,  
Cel.: (506) 8831-2296 • gabriela.alpizar@eka.net  
Zona Oeste: Braulio Chavarría  
Cel.: 8372-1192 • braulio.chavarría@eka.net  
Servicio al cliente: Silvia Zúñiga  
Tel.: (506) 2231-6722 ext.147

# XI EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...



Dos eventos simultáneos para tener ideas

24 al 26 de abril 2009 Pedregal  
www.expoferretera.com Tel. (506) 2231-6722

## Expositores confirmados al 01/09/2008





**EN CONSTRUCCIÓN**

# Amanco lanzó Fusión

Tecnología de polipropileno vendría a revolucionar sistema de tubería tradicional y prácticamente pone en "jaque" al PVC.



Luis Quesada, Gerente de Nuevos Productos de Amanco, asegura que este tubosistema se puede emplear en proyectos de vivienda, condominios, hoteles, restaurantes, entre otros.

En el mercado ferretero y de la construcción, los productos sustitutos cumplen una función muy importante, ya que brindan a los detallistas diferentes alternativas de valor que pueden trasladar a sus compradores.

Recientemente, Amanco presentó la tubería de polipropileno, que vendría a revolucionar los actuales sistemas de PVC.

Se trata de tecnología versátil que a base de termofusión, permite ensamblar cualquier sistema de tubería, con la ventaja de que no se usan pegamentos, lo que significa un ahorro en material y trabajo, y además, se puede usar para agua caliente o fría, para líquidos comestibles o químicos.

## Fusión de Amanco

Luis Fernando Quesada, Gerente de Nuevos Productos de Amanco, indica que Fusión está compuesto por tuberías de color verde, de 4 metros de largo y conexiones en diámetros de 20, 25, 32, 40, 50, 63 y 90 milímetros.

Según Quesada, este tubosistema es fabricado con el Polipropileno Copolímero Random – Tipo 3.

"Estas tuberías y conexiones son el último desarrollo tecnológico para la conducción de agua caliente y fría, y puede emplearse para otras aplicaciones como: aire acondicionado, líquidos agresivos, sector alimentario, aire comprimido y sistemas de enfriamiento en la industria", asegura Quesada.

Quesada comenta que entre las ventajas del sistema está su instalación fácil y rápida, pues reduce en un 30% el tiempo compara con sistemas tradicionales de cobre.

Además, "la junta de la tubería con la conexión es inapreciable, dando como resultado una instalación altamente segura y resistente, garantizando la ausencia de fugas en el sistema".

En la demostración, se pudo observar, que por ejemplo, a diferencia de la tubería de PVC, es ampliamente flexible

Amanco piensa comercializar este nuevo sistema en ferreterías y constructoras. Lo único que necesita el profesional para operar este sistema es contar con la máquina termofusionadora y el kit de trabajo (cortadora y otros accesorios), y que según Quesada rondaría aproximadamente los \$200.

Luis Fernando Quesada asegura que entre

los principales beneficios que posee este nuevo sistema sobresalen:

- Uniones más seguras, por termofusión, eliminando las fugas del sistema.
- Más baja conductividad térmica, por lo que no es necesario un aislamiento térmico, ya que reduce la transferencia del calor a la parte externa de la tubería en comparación con otros sistemas.
- Mayor resistencia al impacto que otras tuberías.
- Libre de incrustaciones: por sus paredes lisas internas no presenta incrustaciones.
- Libre de corrosión: no presentará oxidación y es altamente resistente.
- Flexibilidad y elasticidad para ser empleado en curvas largas o desvíos.
- Aislamiento acústico.
- Buen comportamiento en áreas sísmicas.
- Excelente versatilidad.
- Baja pérdida de carga.
- Fácil instalación y rápida, pues reduce en un 30% el tiempo de instalación si se compara con sistemas tradicionales en tuberías de cobre.



# EXIJA CALIDAD SUPERIOR



**Más Innovación en Tuberías**

# HÁGALO UD. MISMO



EDILBERTO VALERIO

## Edilberto Valerio, de la Ferretería Agrocolonial, de la Tigra de San Carlos, pregunta: ¿Qué es el Touch "n Foam y cuáles son sus aplicaciones?

R/ Se trata de un sellador de espuma expansiva para rellenar grandes agujeros y aberturas y se puede utilizar en aplicaciones de aire acondicionado, como adhesivo para exteriores y en la construcción. Según Rodrigo Martínez, Gerente de Ventas de Rosejo Comercial, empresa distribuidora del producto, en la actualidad el Touch "n Foam, lo tienen en dos presentaciones: triple expansión y mínima expansión.

"La presentación de triple expansión es para utilizarla en áreas interiores como aislante e impermeabilizante y la de mínima expansión es mucho más agresiva por su adhesión, pues se usa para pegar azulejo, teja e incluso ladrillos", comenta Martínez. La triple expansión es una espuma de color blanco, mientras que la de mínima expansión es negra, lo que la hace mucho más resistente al sol y al agua.

## Propiedades

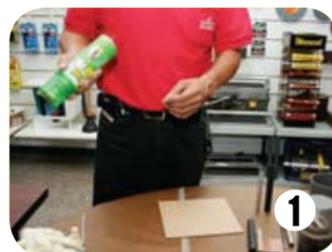
Dentro de las ventajas que se pueden detallar sobre este producto, es que es retardante del fuego, lijable, pintable, es aislante contra pérdida de energía, resistente al agua. "Las aplicaciones son múltiples. Por ejemplo, el ICE está usando el Touch "n Foam de triple expansión en los paneles de control de sub estaciones, para evitar la entrada de roedores. Además, permite pegar cualquier tipo de superficies tanto porosas como lisas", asegura Martínez. Este producto permite pegar cables, madera, cerámica, laja, piedra, hierro, PVC, entre otros. "Incluso, la presentación negra, la han utilizado para pegar teja, evitando el uso de tornillos y el desperdicio de material".



El Touch "Foam viene en dos presentaciones mínima y triple expansión. La presentación negra es un adhesivo para distintas superficies y la blanca como aislante e impermeabilizante.

## Proceso

- Paso 1:** Agitar el envase y limpiar la superficie donde se va a aplicar la espuma.
- Paso 2:** Aplicar el producto con abundancia en el área que se requiere cubrir o pegar
- Paso 3:** Al aplicar el producto, se trabaja de inmediato. En un término de 20 minutos, la espuma seca y cumple con su trabajo de pegado.
- Paso 4:** Una vez aplicado el producto, adherir la manguerilla del envase de esta forma, pues permite que se pueda utilizar en otra aplicación posterior.



## Guía de Proveedores

## CLASIFICADOS

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
<b>ACABADOS</b>		
Ceinsa	2250-5656	2250-5781
Corporación Macavi S.A.	2293-1476	2293-4594
<b>ACERO</b>		
De Acero de C.V.	2296-2384	2296-2384
<b>AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION</b>		
CoolSpot	San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256	Solarium: 2668-1140/Huacas
<b>ALMACEN</b>		
Almacén Mauro	2220-1955	2220-4456
<b>ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA</b>		
Esco	2242-2929	2232-3737
<b>AUTOMOTRIZ</b>		
AutoStar Vehículos	2295-0000	2295-0052
Purdy Motor	2287-4180	2287-4311
<b>CONSTRUCCION</b>		
Comex	2288-5500	2289-8407
<b>CONSTRUCTORA</b>		
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
<b>DEPOSITO DE MATERIALES</b>		
Deposito de Materiales El Domingueño	2244-0571	2244-1766
Deposito El Rafaelaño S.A.	2263-4000	2263-4000
Deposito El Trinitaño	2245-2562	2245-3434
Deposito Las Gravillas	2259-5555	2219-6886
Deposito y Ferreteria Los Angeles	2262-3303	2237-4110
<b>DISTRIBUIDORA</b>		
DIPROFESA	2234-7286	2225-3042
Distribuidora Arsa S.A.	2285-4224	2245-6331
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
<b>DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS</b>		
Imacasa S.A.	2293-3692	2293-4673
<b>ELECTRICO</b>		
Aguila Eléctrica Centroamericana	2261-1515	2237-8759
Almacén Eléctrico Florifer	2666-8686	2666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S.A CODELEC	2263-1170	2225-0242
Eaton Cutler Hammer	2247-7600	2247-7683
EBISTIC S.A.	2293-8778	2293-6068
Electro Beyco S.A.	2460-0775	2460-0625
Estomba S. A. (SICA)	2227-4107	
<b>EMPAQUES</b>		
Empaques y Productos Plásticos	2265-6500	2265-6600
<b>ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO</b>		
ESCOSA	2234-0304	2234-0185
<b>FERRETERIA</b>		
AG Almacenes González	2537-1515	2537-1638
AGELEC	2494-8996	2494-8995
Consortio 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 Electrico 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
<b>HERRAMIENTAS</b>		
Corte y Precisión de Metales Ltda	2256-1784	2223-1860
<b>IMPORTACION</b>		
German-Tec de Costa Rica	2220-0303	2220-0310
<b>INDUSTRIA</b>		
3M Costa Rica, S.A.	2277-1000	2260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.	2235-0304	2235-1516
Eaton Cutler Hammer	2247-7600	2247-7683
Bticino Costa Rica S.A.	2298-5600	2239-0472
DIASA	2443-2425	2440-4656
Espartaco	2242-4603	2272-0237
Laminadora y Trefileria Costarricense	2236-0039	2236-3776
Schneider Centroamerica Ltda	2210-9400	2232-0426
<b>MAQUINARIA</b>		
Agrosuperior S.A.	2210-5350	2231-5059
Madeco Ltda	8386-4789	2239-1674
<b>MATERIALES DE CONSTRUCCION</b>		
Acerplas S.A.	8878-0164	
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
<b>MAJORITAS</b>		
Difesa	2236-7424	2236-7550
<b>PINTURA</b>		
Celco de Costa Rica	2279-9555	2279-7762
Duralac	2257-7075	2256-3719
Lanco & Harris	2438-2257	2438-2162
<b>PLASTICOS</b>		
<b>PLASTIMEX S.A. PALMARES</b>		
Tel: 2453-1251 • Fax: 2453-1873 www.plastimexsa.com		
<b>SERVICIOS</b>		
Condicon Ltda.	2282-1949	2282-1950
Elvatrom S.A.	2242-9929	2232-6071
<b>SUMINISTROS PARA FERRETERIA</b>		
Capris S.A.	2290-0102	2231-4485
Electro Válvulas S.A.	2285-2785	2285-2885
Importaciones Vega	2494-4600	2494-0930
<b>TIENDAS ESPECIALIZADAS</b>		
Cerámicas Mundiales S.A.	2233-0153	2259-8484
<b>TUBERIA</b>		
Durman Esquivel S.A.	2436-4700	2256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt Cia Ltda.	2257-6964	2222-8679

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos. Información: Johanna Argüello. Tel. 2520-0070 ext. 130, email: johanna.arguello@eka.net

## PRODUCTOS FERRETEROS



Cachera marca Stretto para lavatorio con manija, tipo cruz en porcelana



Cachera marca Stretto para fregadero con manija, tipo cruz en porcelana, cuello de ganzo.



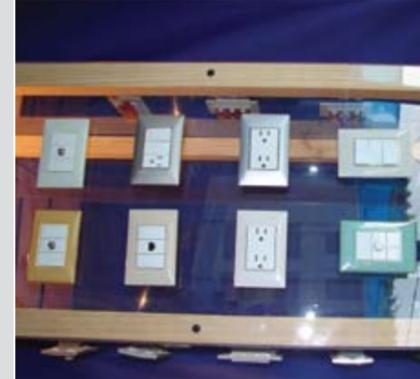
Variedad de brochas.



Variedad en felpas

Distribuye: Transfesa  
Tel.: (506) 2210-8989

## PRODUCTOS FERRETEROS



### Línea de enchufes y apagadores

Línea decorativa arquitectónica y habitacional de enchufes y apagadores, proporcionan elegancia a las habitaciones u oficinas, tienen la posibilidad de intercambiar las tapas.

Distribuye: Eagle Centroamericana  
Teléfono: (506) 2260-0327



### Delantal portaherramientas de 20 espacios.

Delantal para portar herramientas con 20 espacios lo que brinda facilidad y comodidad a la hora de realizar cualquier tipo de trabajo o reparación.

Distribuye: G&Q (FESTACRO S.A.)  
Tel.: (506) 2447-7886



**con gente**  
El congreso Internacional de RRHH

5 y 6 de noviembre  
Hotel Real Intercontinental  
San José, Costa Rica

En la Quinta Edición de Congente usted podrá conocer las nuevas tendencias y herramientas tecnológicas utilizadas en la Gestión de Recursos Humanos. El congreso es desarrollado en conferencias, talleres y mesas redondas por reconocidos conferencistas de clase mundial. Además cuenta con un área de exhibición para proveedores del sector permitiéndole introducir nuevos productos, fortalecer relaciones con los clientes, posicionamiento de marca y adquirir nuevas cuentas.

Servicio al cliente:  
Silvia Zúñiga • Tel.: (506) 2231-6722 ext 147  
• silvia.zuniga@eka.net

Vea los detalles en  
[www.congente.org](http://www.congente.org)

Organizan:

**EKA** LA REVISTA EMPRESARIAL  
**Aporta** SOLUTIONS

**TODO SE PUEDE VER MEJOR**

**Tecno Lite**  
ILUMINACION

[www.tecnolite.co.cr](http://www.tecnolite.co.cr)

¡Busque nuestras LFC certificadas!



### Sierra híbrida Delta

Trae dos guías de precisión.  
Modelo 36715



### Cerradura Best Value

Llavin de alta seguridad.

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

# ¿Qué productos presentan más escasez en la zona?



José Cubillo García  
Dependiente y  
Administrador  
Ferretería Jiménez &  
Chaverri, Santa Cruz  
34 años de experiencia



Enrique Blanco Jiménez  
Administrador  
Ferretería Los Blancos,  
Nicoya  
20 años de experiencia



Mauricio Obando Salas  
Encargado de  
Proveeduría  
Ferretería La Central,  
Nicoya  
6 años de experiencia



Alejandro Solano Landero  
Administrador  
Ferremayoreo, Santa  
Cruz, Guanacaste  
10 años de experiencia

El producto que más escasea en la zona, es la varilla. La demanda es muy alta principalmente en la parte costera. Por tener tanta demanda, tiene rotación muy alta.

El producto que más falta en esta zona es todo el material galvanizado y, eso hace que si no hay y otros establecimientos lo tienen, entonces elevan el precio.

Uno de los problemas que hay en esta zona es que se escasea muy frecuente la varilla de construcción. El desarrollo constructivo de la zona costera principalmente, hace que se agote muy a menudo.

Siempre hay problemas con la escasez de la varilla y los tubos; pues la demanda es muy grande en esta zona.

## ¿Qué ha hecho para solventarlo?

La empresa siempre trata de tener suficiente producto en stock y, cuando se nos está acabando lo pedimos con antelación, pero por lo general, en 8 días está ingresando a nuestra bodega.

Ante eso, nosotros tratamos de suplir las necesidades de los clientes, haciendo pedidos fuertes, aunque en muchas ocasiones no nos da oportunidad de mantener mucho stock en bodega.

Mantenemos un buen stock en bodega y no dejamos que se nos agote y, eso nos ha mantenido dándole un buen servicio al cliente.

Cuando vemos que se va a dar un faltante, nos organizamos para hacer los pedidos con suficiente tiempo. Tratamos de canalizar los pedidos con nuestro proveedor con un tiempo de 8 días.

Edificio Meridiano/ EDICA/ 2008



## La audacia lo cambia todo

En ArcelorMittal creemos que la imaginación es la osadía que inspira para transformar el futuro. Por ello, las constructoras más reconocidas utilizan nuestras soluciones en acero para materializar los proyectos más ambiciosos en nuestro país.

Porque audacia es atreverse a imaginar y transformar el futuro.



Varillas



Vigas



Alambre

  
**ArcelorMittal**  
transformando el futuro

### ArcelorMittal Costa Rica

Aceros Largos  
San José, Costa Rica.  
Tel: (506) 2205-8900 • Fax: (506) 2205-8999  
E-mail: info@arcelor.co.cr • www.arcelormittal.com/costarica

# Coope Madereros Triple madera de negocio

Sin embargo, nada de eso es obstáculo para que Diego Barrantes, Gerente General de Coope Madereros, en Pérez Zeledón, haya cosechado “buenos dividendos” en los ocho años que tiene de estar al mando de esta empresa, que ya posee 24 de estar en el mercado.

“No ha sido fácil porque la naturaleza misma de ser una cooperativa donde implica tener muchas personas tomando decisiones, tiende a restar flexibilidad sobre todo en tiempos necesitan tener mayores posibilidades de competir”, asegura Barrantes.

A simple vista, pareciera tratarse de una persona sumamente ocupada, y aunque no lo niega, Barrantes, dice que tiene muy bien organizados sus días, con el fin de que le alcance el tiempo para todo.

Por ejemplo, al pedir que describiera un día de trabajo, Diego afirma con confianza que lo primero que hace es hablar con cualquiera de los 70 empleados que conforma la empresa.

“Cuando llego, paso a saludar a los muchachos, a que me cuenten del negocio y hasta de sus asuntos personales, y si tengo algún tema que tratar en privado, lo hago en mi oficina”, dice Barrantes.

Posteriormente, dice que diariamente, busca conversar con algunos de los 400 clientes que llegan a diario al negocio. “Esta es una práctica que nunca dejo de lado, pues es la única forma de saber cómo va el negocio y lo que están percibiendo los compradores de la empresa”.

Precisamente, antes de sentarnos con Barrantes, y sin saber que él era nuestro ferretero, le observamos conversar con sus colaboradores, de una forma muy efusiva y cordial, tanto que ni siquiera sospechamos que

fuera el jefe del lugar, sino hasta que la encargada de la caja nos lo señaló.

“Mis puertas están abiertas para todo el que quiera conversar conmigo”, dijo, mientras se acomodaba en su oficina que tiene una vista con vista a las tres áreas del negocio.

La primer pregunta sobre cómo vender más, lo llevó nuevamente a hablar de la relación con sus compradores.

“Hay que conocer las necesidades del cliente”, -afirmó-, y casi de inmediato acentuó su voz para indicar: “sobre todo las emocionales, como ser humano”, pues dice que a través de las emociones se conoce a la gente, “se sabe si están preocupados o limitados, si van a optar por algo más económico o invertir en algo de más calidad. “Cuando los clientes encuentran confianza, se sienten con más disposición”.

Manifiesta que con la clientela siempre se aprende algo nuevo y no desaprovecha cualquier oportunidad que lo ponga frente a un comprador, “aunque las cosas de la oficina estén haciendo fila...”.



“Busco conversar con algunos de los 400 clientes que llegan a diario al negocio”.  
Diego Barrantes, Gerente General de Coope Madereros

Administrar un negocio ferretero dividido en tres: depósito de materiales, ferretería y aserradero... Y además, poner de acuerdo, todos los meses a 26 socios y a una Junta Directiva, suena a algo así como una tarea titánica, y que incluso, parece hasta imposible...

aprende algo nuevo y no desaprovecha cualquier oportunidad que lo ponga frente a un comprador, “aunque las cosas de la oficina estén haciendo fila...”.

## Manejo técnico

Hablando propiamente del negocio y analizando la fuerte competencia ferretera que se da en este cantón, Barrantes indica que la diferencia está en que la empresa se ha manejado de una forma técnica a nivel administrativo con procesos eficientes, y rompiendo con los esquemas de manejo familiar que poseen muchos negocios de la zona.

“Otra ventaja ha sido estar a más de 1 kilómetro del centro, pues éste se volvió muy incómodo para los clientes por la falta de parqueo, y por las presas”.

Igualmente, Coope Madereros es fabricante de maderas que incluso distribuyen en muchas ferreterías del lugar, lo que hace que muchos compradores se acerquen directamente.

Sin embargo, piensa que en este mercado aún hay espacio para más competidores, “solo que habría que repartir el pastel”.

“Si una nueva ferretería se instala cerca, es probable que atraiga clientes y éstos a su vez, puede ser que pasen por mi negocio, lo que nos beneficiaría a ambos”, sostiene Diego.

## Total independencia

¿Pero cómo ser exitoso en tres negocios? Dice que se han ido haciendo en el tiempo y que obedecen a una diversificación muy vinculada, sin embargo, todos se manejan con independencia contable y administrativa. “Mi gente ha entendido que cada negocio tiene su propio resultado y hay que trabajar para que éste sea bueno”.

Claro está, y no esconde que hay dificultades y en eso Diego reconoce que a veces la comunicación tiende a ser un poco compleja porque hay que compartir recurso humano y

el equipo. “Por ejemplo, un montacargas, que se requiere al mismo tiempo para mover madera, descargar cemento, cargar un pedido de un cliente, hay que tomar una decisión sobre cuál es la prioridad y cada negocio tiene su administrador y todos están a un mismo nivel... Aquí deben negociar entre ellos, y esto hace que a veces se generen ciertos roces, en los que debo intervenir para que la relación siga en armonía”.

## Precios razonables

Desde hace 5 años, decidieron expandir sus fronteras con una sucursal en Uvita de Osa, con el afán de incursionar en el área costera del país.

“Estamos aprovechando muchos proyectos de extranjeros que nos han hecho incursionar, aprender y adaptarnos a la zona”.

Esta empresa, en el mercado, es apetecida por los proveedores, gracias a la gran cantidad de productos que mueven mensualmente. “Es que nuestro objetivo es crecer un 30% con respecto al año pasado”, dice Diego.

Para él, el precio es importante a la hora de escoger un proveedor, pero no es lo único, también sopesan el soporte y el servicio, porque dice que en una construcción puede ser más costoso tener una planilla parada, esperando un producto en función de precio.

“El mayorista tiene que tener un precio razonable, no necesariamente el más bajo, pero debe estar en capacidad de suplir el producto oportunamente y que éste sea de calidad. Por los procesos que requiere la cooperativa, requerimos mayoristas ordenados y formales”.

## EN EL CLAVO

# Tips para negociaciones exitosas



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

¿En cuánto estamos dispuestos a vender algún artículo o servicio? Tal vez en mucho menos de lo que el comprador está dispuesto a pagar...

Para que esto no le suceda, es imprescindible que de vez en cuando haga un repaso de ciertas estrategias de negociación efectivas.

Una forma de negociación es la llamada "Negociación Competitiva", cuyo objetivo es maximizar los resultados propios, sin importar si el beneficio que recibe la contraparte es bastante reducido.

Las estrategias de la "Negociación Competitiva" son múltiples: Empezar pidiendo mucho (si es un vendedor) o muy poco (si es

un comprador). Esto con el fin de reducir las expectativas de la otra parte.

Presionar con el tiempo, al utilizar los "plazos irrevocables".

Utilizar "prominencias". Esto es basar los argumentos en factores que no pueden "violarse", ni modificarse por el que negocia, como principios, valores o políticas de la empresa.

Reclamar la intervención de un tercero (árbitro). Esto sirve para demostrar la seguridad en lo "justo" de su posición.

Entre las tácticas, es decir, los comportamientos y acciones puntuales que se utilizan durante el intercambio, cabe mencionar: Alardear (bluff). Transmitir una imagen de poder, que estimulen

a la contraparte a concretar la negociación, con alguien que "promete".

El silencio. Muchas veces, la forma más efectiva de transmitir la no aceptación de una propuesta es quedarse callado.

Autoridad limitada. Alegar que no puede tomar la decisión final, si se ha llegado a un resultado que no le conviene, pues usted no es el que tiene la última palabra.

El "mordisco". Cuando se van reclamando pequeñas concesiones; al inicio, una reducción del 3% en el precio; más adelante, otro 2%.

Y recuerde, en el sector ferretero ser un buen negociador puede ser la cualidad más importante que usted necesita desarrollar.

## LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
3M	Adrian Peralta	Mercadeo	2277 10 00	N.D	N.D	aperalta@mmm.com
Amanco	Marcela Zúñiga	Coordinadora de Comunicación	2209 34 00	N.D	3482 1000	marcela.zuniga@amanco.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardogutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Cofersa	Armando Salazar	Gerente de Ventas	2205 25 25	2205 24 24	N.D	armando.salazar@cofersa.net
Copper and Tools	Jeysoi Miranda	Asistente de Gerencia	2289 96 98	2288 27 74	N.D	syvia@copperandtools.com
Eaton Electrical	Gabriela Alvarado	Mercadeo y Comunicaciones	2247 76 00	2247 76 83	N.D	gabrielamalvarado@eaton.com
Electro Válvulas	Ilka Vargas	Manager	2285 26 85	2285 28 85	1235 2100	ilkavargas@gmail.com
Expocerámica	Rebeca Arroyo	Gerente Administrativo	2203 49 69	2203 43 03	N.D	rarroyo@expoceramicacr.com
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2256 89 49	2248 98 60	274 2120	tecnolite@racsa.co.cr
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Camvi JLR, S.A.	Randall Campos	Gerente de Ventas	2260 85 94	2260 85 97	N.D	rand77cr@hotmail.com o el soldadlc@ice.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Importadora Técnica Alfaro	Walter Alfaro	Gerente General	2226 30 70	2226 11 21	N.D	walter.alfaro@intruderdiamondtool.com
Industrias Saladillo	Victor Guillín	Gerente Comercial	8307 08 21	N.D	N.D	info@estombacr.com
Invermec	Daniel Restrepo	N.D	576886 42 00	57496886 41 49	N.D	danielrestrepo@invermec.com
Kimberly Clark	Andrea Azofeifa	Mercadeo	2298 31 83	2298 31 79	N.D	andrea.azofeifa@kcc.com
La Casa del Tanque	David Peña	Gerente de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18	1412 1011	davidp@lacasadeltanque.com
Laminadora Costarricense	Karla Gutiérrez	Mercadeo	2507 42 01	N.D	N.D	info@arcelor.co.cr
Lanco Harris	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Mapar	Johan Portuquéz	Gerente de Ventas	2228 32 32	2228 32 32	N.D	jportuquez@mapar.us
Mega Líneas S.A.	Victor Cordero	Gerente de Ventas	2240 36 16	2240 26 29	N.D	victorcordero@megalineas.com
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	2433 81 55	2433 91 02	891 4050	info@pinturasalfa.com
Renteco	César Peñaranda	Mercadeo	2257 43 87	2257 43 73	N.D	cpenaranda@renteco.com
Representaciones Myrsa	Maria Bravo	Gerente	2263 31 90	N.D	N.D	N.D
Schneider Electric C.A.	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Torneca	Alí Cantillo	Gerente de Mercadeo	2207 77 77	2207 77 00	N.D	acantillo@torneca.com
Tomillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	2256 52 42	2233 17 63	222 11 50	N.D
Transfesa	Oscar Martínez	Gerente de Ventas	2210 89 89	2291 07 31	215 21 50	omartinez@transfesacr.com
Vedova y Obando	Gerardo Ortuño	Gerente Comercial	2221 98 44	2233 21 16	N.D	g.ortuno@vvo.co.cr

# Soluciones residenciales en ahorro de energía eléctrica

Optimizando la seguridad de bienes y personas

Trabajamos en el desarrollo constante de soluciones innovadoras que suman seguridad, confort y protección, garantizando el bienestar y la integridad total de su familia y sus bienes.

El diseño robusto y gran desempeño de nuestros centros de carga y breakers QO, cumplen con las más altas normas de calidad y certificación UL en el mercado, por eso son los más vendidos en USA.

*"La administración eficiente de la energía eléctrica a través de una red segura es un asunto de suma importancia y, es nuestro mayor compromiso".*



by Schneider Electric



www.schneider-electric.co.cr

Schneider Electric, 1.5 km al oeste de la Embajada Americana  
Pavas, San José Tel: (506)2210-9400 Fax: (506)2232-0426



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



***La mejor pintura, al mejor precio***

Pinturas  
**Koral**