

tuercas y tornillos



Especial de productos de alta rotación P. 28

50 años de JR Vargas P. 42

¿Cómo obtener repellos eficientes? P. 49

Feria Industrial de Capris P.18

Panamá toma fuerza en compras ferreteras P. 11

Suscríbese gratis en:
www.tytenlinea.com

¡Ella también es ferretera!

Olga Rivera de Jiménez, junto a su esposo Ronny Jiménez han construido una ferretería de 200 m², una bodega de materiales de construcción de 400 m² y un depósito de materiales de 400 m², entre el cruce de Ipís y Coronado.



ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



OCTUBRE 2008 / AÑO 13 / NO. 148

GRIFERIAS
STRETTO



SÓLO EN GRIFERIAS

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.



Somos los mejores en servicio
TRANSFESA

Departamento de Ventas: (506) 22 10 89 89 • Fax: (506) 22 91 07 31 •
ventas@transfesacr.com • Pavas 200m Oeste y 350m Norte del Liceo de Pavas.

LANCO®

NUEVO

1-PART EPOXY™

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



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

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



SQUARE D

CARGATE DE MUSICA

CON LA MEJOR TECNOLOGIA

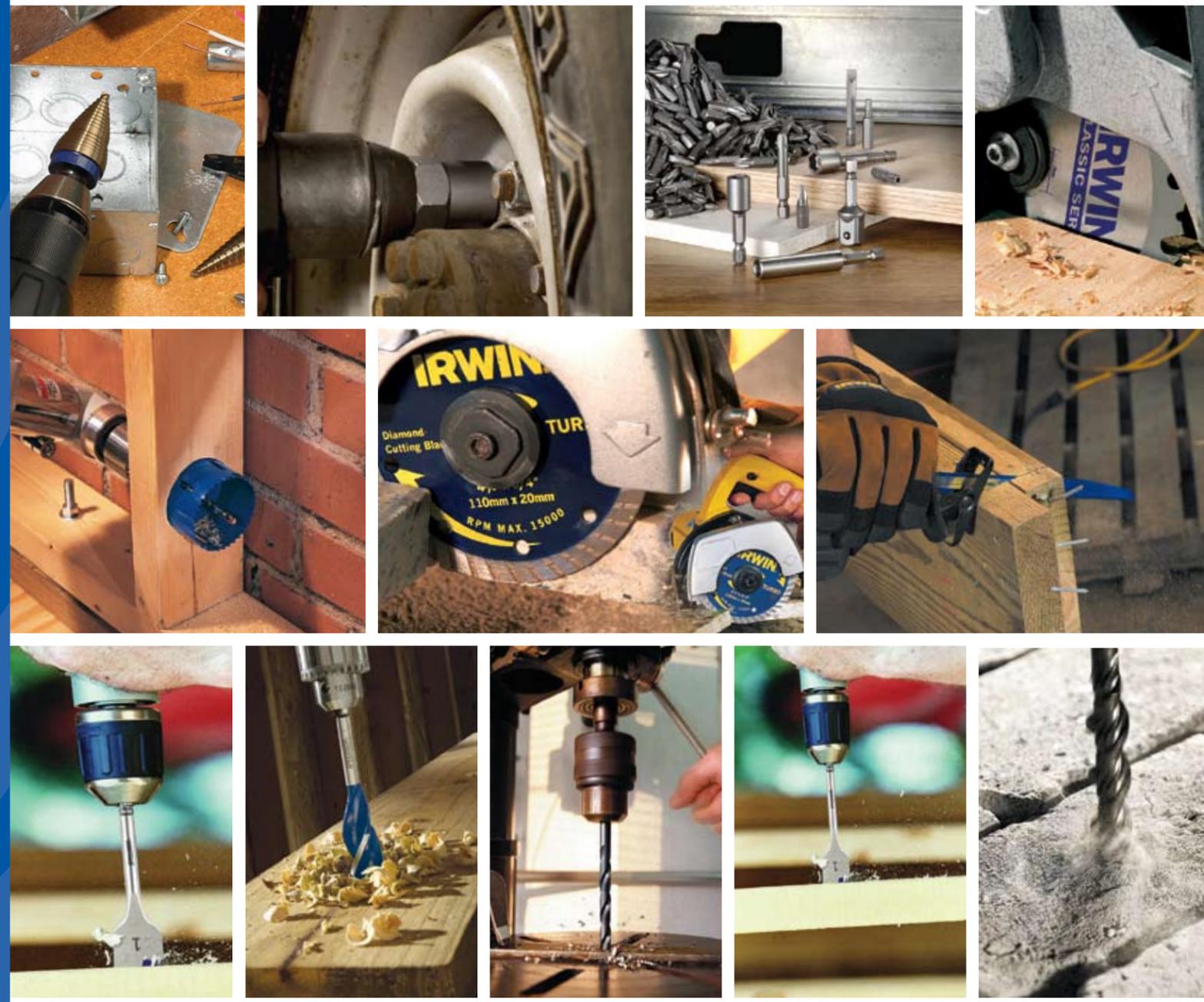
Porque al comprar Centros de Carga QO® de Square D, podrás participar en el sorteo de **12 iPod®**



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

IRWIN®

Herramientas Industriales



Somos los mejores en servicio

TRANSFESA

ACCESORIOS PARA HERRAMIENTAS ELECTRICAS

Departamento de Ventas:(506) 22 10 89 89 • Fax:(506) 22 91 07 31
ventas@transfesacr.com • Pavas 200m Oeste y 350m Norte del Liceo de Pavas.

TURN IT ON

SQUARE D

by Schneider Electric

En nuestra próxima edición

NOVIEMBRE

TYT 149

Especial de herramientas eléctricas

¡Una edición electrizante! Este especial brinda la oportunidad de poner a volar sus herramientas eléctricas, ya que muchos de sus clientes aprovechan la información para tomar sus decisiones.

Además: ¡Hágalousted mismo!

El desarrollo que ha tenido este concepto, ha hecho que muchas ferreterías hayan encontrado una forma competitiva de encontrar clientes.

Cierre comercial:
27 de Octubre

Para anunciarse

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

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

Suscríbese Gratis

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

suscripciones@eka.net

www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 ext. 124 o 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

CONTENIDO



Cómo comprar, cuánta cantidad, como seleccionar la prioridad en las compras, cómo saber si un producto tendrá o no éxito, son respuestas que brindan las ferias especializadas. P. 46

8 PINCELADAS

26 MERCADEO

Administración de la Relación con Clientes

La Administración de la Relación con Clientes, ARC, está tomando gran importancia en todas las empresas. La razón es simplemente porque se ha vuelto a descubrir la pólvora: "los clientes esperan interacciones personalizadas".

11 CENTROAMERICA

La región centroamericana sigue en desarrollo. Cada vez son más los ferreteros y mayoristas que conquistan este mercado regional.

28 EN CONCRETO

Productos de alta rotación

Un catálogo con la oferta mayorista en productos de alta rotación a nivel ferretero.

35 Especial de Pinturas

Aumente las ventas de pintura

En general, la pintura puede estar brindando a los negocios ferreteros rentabilidades que rondan entre un 30% y un 60%.

PERFIL

42 JR Vargas e Hijos

Una ferretería con 50 años y llena de modernización

EN BODEGA

40 G&Q firma alianza con Fusion Polymers para distribuir productos epóxicos

44 ¿Cómo aumentar las ventas en bombas de agua?

49 EN CONSTRUCCIÓN

¿Cómo obtener repellos eficientes?

Esta es la respuesta que buscan muchos ferreteros y dueños de depósitos de materiales de construcción, para trasladar a sus

clientes, ya que de un repello eficiente depende el éxito de una obra.

52 HÁGALO USTED MISMO

Sistemas de impermeabilización

¿En qué consiste el sistema de impermeabilización Impac y cuáles son sus aplicaciones?

54 EL DEPENDIENTE

¿En qué área de productos considera que hace falta más capacitación?

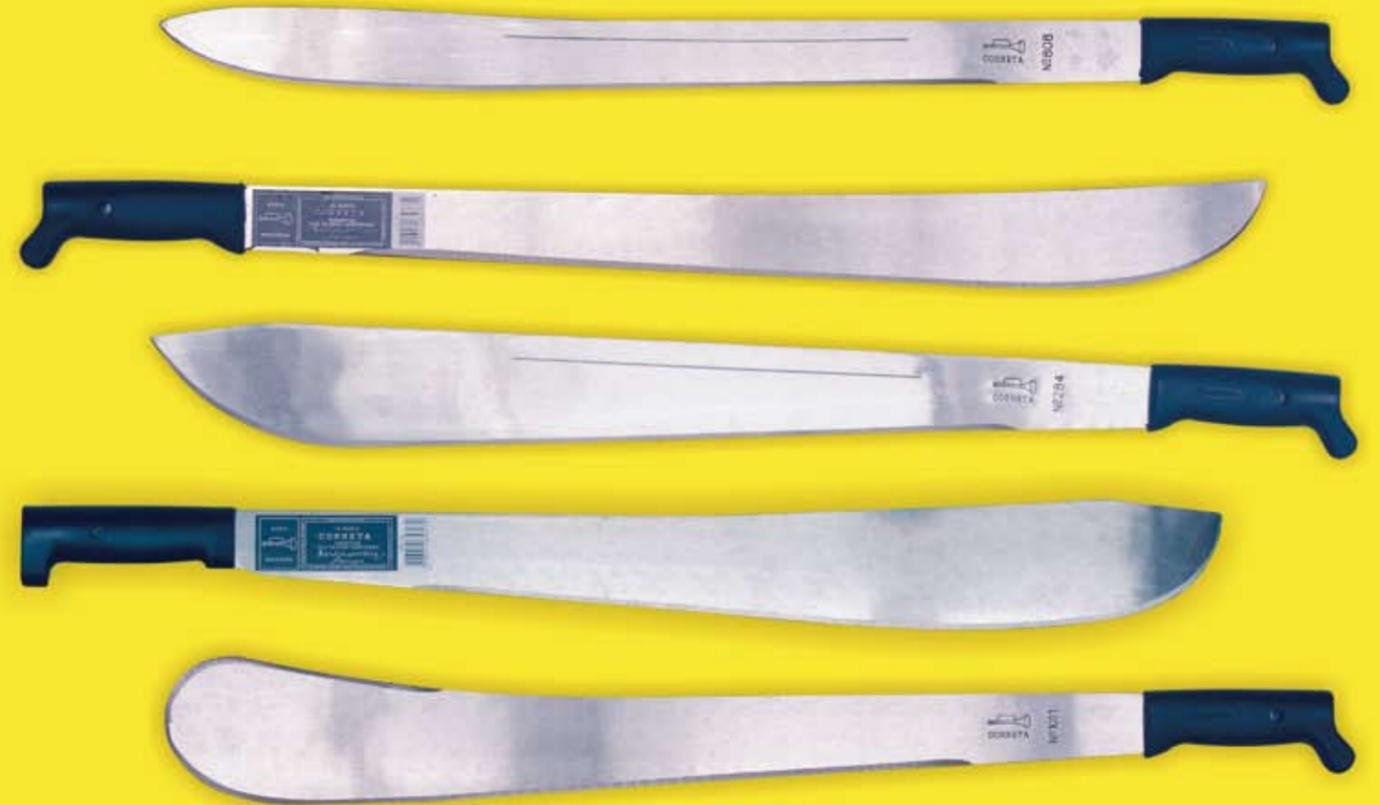
¿Qué ayuda le han dado los proveedores?

56 EL FERRETERO

Ferretería y Depósito Jiménez

Entre el cruce de Ipís de Guadalupe y Coronado, se asienta la ferretería Jiménez, un negocio que lleva sello femenino.

EL MACHETE #1 EN CENTRO AMÉRICA



EL MACHETE LEGÍTIMO CON LA MARCA



RECONOZCALO !

Y EXIJA LA CORNETA ESTAMPADA EN LA HOJA

SI NO TIENE LA CORNETA ESTAMPADA EN LA HOJA NO ES CORNETA



original

DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN COSTA RICA

ACUÑA Y HERNÁNDEZ S.R.L

100 mts. Este y 300 Sur de la estación de servicio de San Rafael de Heredia.
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

Mercado de opciones

En este momento, decir que un producto de bajo precio es carente de calidad, o posee menos, se estaría convirtiendo en una afirmación errónea.

Un mayorista me decía, uno de estos días, que las cosas están cambiando y que hay que hacerlo entender al ferretero para que éste a su vez, lo haga saber a los compradores.

Su planteamiento estaba centrado en que, en el mercado, hay productos de alta calidad que poseen precios económicos. Esto porque siempre se ha asociado que los productos de término baratos, son necesariamente, de muy poca calidad: para usar una sola vez o para salir de un apuro.

“Hay marcas de mucho prestigio que bien valen su precio, pero hay otras que no son tan prestigiosas, e incluso de menor precio, que se pueden codear con éstas. Todo es cuestión de probar. Ya muchos productos de bajo precio, son sinónimo de una

alta calidad”, decía.

Justificaba su afirmación, sustentada en el hecho de que muchos fabricantes se han dado cuenta de la tendencia de hacer productos buenos, de calidad comprobada, a precios más accesibles.

El mercado está dando paso a la llegada de cada vez más productos con este concepto, sin que eso signifique que las grandes marcas ferreteras tengan que ser desplazadas, pues éstas siempre serán como el Top of mind del sector, pero sí conforman una opción para los clientes que además de precio buscan una buena opción, que les funcione para más de una vez.

La ganancia está en que quienes manejan la venta al detalle, no solo poseen dos opciones: una de calidad de alto precio y una de baja calidad de bajo precio,

sino que una más; una de bajo precio, pero de alta calidad.

Cualquiera pensaría que el futuro para los productos de bajo precio no existe, pero siempre habrán compradores para todo producto. Lo más importante es que el ferretero no descuide ni por un segundo la total asesoría hacia su cliente. Cuanta más variedad posea un negocio, más fuerte es en clientela y por ende en ventas.

Finalmente, en tiempos de crisis como las que estamos viviendo, alternativas como estas vienen a reforzar las oportunidades del sector, de seguir creciendo, ya que si el mercado se contrae, con alternativas de precios accesibles con calidad, el dinamismo puede mantenerse y la salida de los tiempos difíciles se hace más rápida.

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

Editor

Hugo Ulate Sandoval

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Iranía Salazar Solís
Erick Alvarado Rojas

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

Circulación

Yariela Duarte
suscripciones@eka.net

Tel. 2231-6722 ext.124 y 152

Fotos portada

Hugo Ulate Sandoval

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Colombia producirá 2 millones de toneladas de acero en 2009
- Epa incorpora nueva categorización de productos
- Exponacional Ferretera de Guadalajara México
 - ¿Cuánto vale su empresa?
- Especulación atenta contra la construcción

8 OCTUBRE 08 TYT • www.tytenlinea.com



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica



LAS GRANDES OBRAS COMIENZAN CON UN TORNILLO

Y HOY SOMOS MUCHO MÁS...



HERRAMIENTA ELÉCTRICA
MILWAUKEE

ABRASIVOS
CARBORUNDUM

BROCAS, MACHOS Y DADOS
TRIUMPH

HERRAMIENTAS
TRUPER

SOLDADURA
INDURA

HOJAS DE SEGUETA Y BROCA SIERRAS
MORSE

RAMSET
RED HEAD

A

Abonos Agro 35
Alvaro Vargas 43
Andrés Zamora 22

B

Balances Dinámicos de Centroamérica 32

C

Capris 18
Carlos Badilla 20
 Celco 35
 Cochez y Compañía 11
 Cofersa 32
 Comercial Richardson Bunge S.A 13
 Comex 35
 Copper Group 34
 Corona 35
Cristian Gutiérrez 52

D

DeAcero 32
 Depósito Arenal 54
 Depósito Irazú 52
 Distribuidora Santa Bárbara 54
 Distribuidora Solmón 35
 Do It Center 11

E

Erick Abarca 54
Erick Cruz 56
 Estomba 31
 Exim 22
 Exportaciones Región 4 de Inco 14

F

Ferretería Don Manuel 43
 Ferretería El Guadalupeño 54
 Ferretería IB Comercial 20
 Ferretería Jiménez 56
 Ferretería JR Vargas e Hijos 43
 Ferretería J Y B 22
 Ferretería Petencito 12
 Ferretería Rojas y Monge 54
 Ferretería y Depósito de Materiales Casagro 24
 Festacro S.A (G&Q) 35

Franz Richardson 13

Fusion Polymers 40

G

German-Tec 33
Gilberth Umaña 20
 G&Q 28, 40
Greivin López 40

Grupo Internacional Inca 33
 Grupo Melo 11

I

Iluminación Tecno-Lite 32
 Imacasa 22, 29
 Impersa 49
 Importaciones Campos Rudín 29, 44
 Importec 29

Iván Cohen 11

J

Javier Alexander Velásquez 16
Joaquín Cascante 40
Joaquín Vargas 43
Jorge Braham 35
José Eduardo Bastos 22
José Santiago Martínez 54
Juan Carlos Hidalgo 24
Juan Roberto Vargas 42, 43
Juan Salazar 54
Juan Vargas 43
Julio Rivera 38

K

Kativo (Protecto) 35

L

Laminak 35
 Lanco & Harris Manufacturing S.A 30
 Lanco Harris S.A. 35

Luis Andrés Jiménez 56

Luis Hernández 52

Luis Jiménez 57

M

Marlen Ochoa 12
 Masaca S.A. 31
Mauricio Jiménez 56

Mauricio Orozco 49

Mega Líneas S.A. 29
 Metálica Imperio 34

O

Olga Rivera 56
Oscar Campos 44

P

Pablo Villalta 38
 Polymers 40
 Proveeduría Total 30

R

Raenco 11
 Renteco 52
 Reposa 33
Roberto Rodríguez 38
 Rosejo 35

S

Sérgio L Teizen 18
Sergio Sánchez 40
 Sherwin Williams 35, 38
 Sur Química 35

T

Tania Martínez 14
 Transfesa 28

U

Unidos Mayoreo 31

V

Valco 28
 Vasta Lux 35
 Vedova y Obando 34
Víctor Julio Céspedes 22
Víctor Manuel Sibaja 54

W

Walter Miranda 40
 Westomatic 30

Noticias de Centroamérica



Panamá

Panamá toma fuerza en compras ferreteras

La Feria Internacional de la Construcción, la Arquitectura y el Diseño de Colombia (Expocamacol) cerró las expectativas de negocios por 85 millones 110 mil dólares, pasando la meta de 76 millones de dólares, anunció la organización del evento. Panamá figuró como cuarto mayor comprador en la feria de construcción entre 32 países, al llegar a los 5 millones de dólares. Entre las 22 empresas panameñas que participaron como compradores están Doit Center, Cochez y Compañía, Raenco, Grupo Melo, etc. La demanda panameña por los

productos colombianos de construcción es variada: acero, hierro, productos laminados, cementos, baldosas de cerámica, e interruptores eléctricos. Pero el 33% de las importaciones reportadas en Panamá desde Colombia en el sector de la construcción, son placas onduladas de amianto y tubos plásticos con sus diferentes accesorios. Lo cierto es que los empresarios ferreteros panameños han visto en las ferias un potencial alto para proyectar sus creci-

mientos en un país que se empieza a identificar por la fuerte competencia y agresividad en sus precios. Precisamente, Iván Cohen, Gerente General de Do It Center,

indicó que es importante mantenerse competitivo en el sector, por lo que hay que salir en busca de productos novedosos, sobre todo a países cercanos que ofrezcan estas posibilidades.



Un amplio surtido de herramientas para una gran variedad de aplicaciones

INTRUDER DIAMOND TOOLS
www.intruderdiamondtools.com
 Tel: (506) 2226-3070 info@intruderdiamondtools.com

Noticias de Centroamérica



Guatemala

Ferretería Petencito

En Guatemala, a nivel ferretero, la competencia está por todas partes, sin embargo, en Ferretería Petencito, una empresa que comercializa al por mayor y detalle con herramienta manual, saben hacerle frente a base de precios agresivos y el manejo de un producto de calidad.

Con estas dos características recomiendan el ingreso para quienes desean entrar a conquistar las tierras "chapinas" de ferretería.

Marlen Ochoa, del Área de Importaciones de Ferretería Petencito, indica que Guatemala es "un mercado altamente com-

petitivo a nivel de ferretería y materiales de construcción, con una gran cantidad de participantes, en el que hay que hacer muchos esfuerzos diferenciadores para aumentar la cartera de clientes".

Ochoa indica que ellos comercializan con lo que es la herramienta manual de marca Fox FIRE, así como herramienta traída desde Alemania, Colombia y México.

"El hecho de ser importadores directos, nos permite ser constantes y agresivos en los precios, esto nos ha permitido posicionarnos con fuerza", dice Ochoa.

Indica que experimentan crecimientos en ventas por el orden

de un 20% anual. "Es fácil llegarle a un mercado con productos que además de buenos precios ofrecen calidad. Aún hay muchas oportunidades, pues a mi criterio es un mercado noble que requiere de participantes que se manejen con estas características".

Ochoa afirma que actualmente, la situación económica ha golpeado un poco al



país, pero que el sector ferretero y de la construcción todavía no han presentado contracciones.

Noticias de Centroamérica



Nicaragua

Ferretero de tradición

Hay una ferretería en Nicaragua que arrastra una tradición de ferreteros que data desde 1894, se trata de Comercial Richardson Bunge S.A., con 13 años de estar abierta.

Su Presidente y ferretero Franz Richardson dice que en su familia siempre se han dedicado a este mercado y el precisamente, dice que posee una experiencia de más de 20 años.

Este negocio se instala en Bypass sur contiguo al Banco Central de Nicaragua y en este momento poseen dos sucursales más en el país.

"Este mercado es muy competitivo, pero hay muchas inversiones

sobre todo en construcción, y es de lo que hay que sacar provecho", apunta Richardson.

Al día, solo en esta sucursal, según este ferretero, se atienden alrededor de 150 clientes, y recalca que se aseguran "de tener buenos proveedores que les suplan el producto al día y con calidad".

De hecho, asegura que cuenta con proveedores de Alemania, China, locales y de Costa Rica.

"Precisamente, del mercado tico le compramos a Metalco, Arcelor Mittal, JPM, Tubotico".

Afirma que incluso están abiertos a la posibilidad de recibir y negociar con más proveedores.

"Aunque hay competencia des-



Franz Richardson es un ferretero de mucha tradición en Nicaragua. Actualmente, cuenta con la ferretería Comercial Richardson Bunge S.A., y tiene dos sucursales más.

leal, este mercado es muy competitivo. Lo que más vendo es maquinaria y materiales de construcción y mantenemos el sistema de autoservicio con atención personalizada", asegura Richardson.

En vista de la competencia, que está por todas partes, Richardson dice que incluso en la ferretería poseen un sistema de entregas a

domicilio para ganar aún más clientes.

"Son muchos los participantes ferreteros que ya hay en Nicaragua, pero aún hay oportunidad para empresas que quieran explorar este mercado, como en el caso de ferreteros ticos".

Entre sus planes inmediatos, está abrir la cuarta sucursal lo antes posible.

METALICA IMPERIO

[Aprovechando su espacio]



Racks



Mezanines



Mini Racks



Estantería



Góndolas

METALRACK

Tel. (506) 2293-3737 • Fax: (506) 2293-0916 • info@metalicaimperio.com • www.metalicaimperio.com
San José, Costa Rica

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, Penalve, Luxlite, Gessnote, IMPERIAL, MAGNUM, CREATIVE, Aquatek, TradeMaster, BestGarden, Starlight, SUN TRAINER, Jet Mate, Duralock, Rototec, EXCEL, Donfire, MASTER CLEAN, Master-Weld, Metal Master, GANIS, RHINO, QUEST, POWERTEK, Trends, PACIFICA HARDWARE

Noticias de Centroamérica



Salvador

Inco busca ferreterías en Costa Rica

La empresa Inco de El Salvador, quiere introducirse con más fuerza en el mercado tico, y busca abrir aún más su cartera de clientes ferreteros.

Inco es parte del grupo Freund de El Salvador, es fabricante de líneas de aluminio arquitectónico, puertas y ventanas, láminas y la línea de ferretería con escaleras de aluminio en perfiles reforzados de fibra de vidrio y hierro.

El ingeniero Iván Roque, Gerente General y Tania Martínez, Gerente de Ventas Exportaciones Región 4, de Inco, indican que poseen la firme idea de reforzar más su presencia en Costa Rica, por lo

que buscan ferreteros que quieran distribuir sus productos.

En este momento, el mercado más representativo para esta empresa, a nivel de Centroamérica, es Guatemala que según Roque, han aumentado su presencia en un 25% en ese mercado, sin contar El Salvador que es donde más venden.

“Igualmente, Costa Rica es un mercado muy importante y una oportunidad de alto valor para nosotros”, dice Martínez.

Sobre su presencia en el mercado salvadoreño, Roque asegura que es un mercado que ha empezado a ganar mucha competencia. “Hay 5 ó 6 grupos importan-

tes que dominan el sector. Las ferreterías se identifican por tener un formato de autoservicio y precios competitivos”.

Inco es una empresa que posee 200 empleados y exportan sus productos a México, Belice, Panamá, Jamaica, Trinidad y Tobago, Europa y a todo Centroamérica; y según Roque el año pasado reportaron un crecimiento de un 20%.

Para los ferreteros que deseen distribuir los productos de Inco, pueden contactar a Tania Martínez, al teléfono (503)2251-6084.



Tania Martínez, Gerente de Ventas Exportaciones Región 4 de Inco, es la encargada de atender los mercados de Costa Rica, Honduras y Nicaragua.



Mejoramos para estar más cerca de usted

En Importadora America contamos con una nueva flotilla de camiones de carga, con el fin de seguir brindando un servicio de calidad, acorde a las necesidades de nuestra excelente clientela.

RUTAS SEMANALES

Lunes	San Carlos Cartago San José - Transporte Perez Zeledón - Zona de los Santos
Martes	Guanacaste - Puntarenas - Miramar Alajuela - Naranjo - Sarchi - Grecia San Ramón San José - Transporte Heredia
Miércoles	Limón Cartago San José - Transporte Puriscal
Jueves	Heredia - Alajuela San José - Transporte Acosta
Viernes	Cartago Parrita - Quepos - Atenas - Orotina - Jaco San José - Transporte



Forum 1 / PROYCON S.A. / 1990

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




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

Cartas

Señores Revista TYT

El motivo de este mensaje, es con el fin de conocer más sobre la revista. Deseo saber si se distribuye gratuitamente.

Vivo en Ciudad de Guatemala y quisiera obtener un ejemplar impreso en mi casa.

Soy estudiante de Pensum Cerrado de Ingeniería Civil que junto a otros compañeros deseamos abrir una empresa y queremos desde ya, comenzar a obtener información.

De antemano, muchas gracias.

Javier Alexander Velásquez
Ciudad de Guatemala.

R/ Estimado señor Velásquez, es un placer recibir comentarios de lectores de Centroamérica. Nuestra edición es mensual y se distribuye en forma gratuita entre los lectores que nos la solicitan. Para suscribirse, puede visitar el sitio web de la revista: www.tytenlinea.com y llenar el respectivo formulario, o bien llenar la boleta de suscripción que se incluye en cada una de las revistas.

Videos y audios en tytenlinea.com



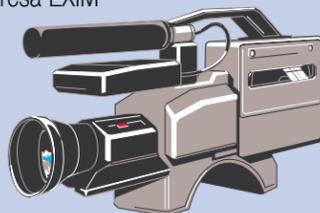
Las noticias del mercado e información de interés también se pueden escuchar y ver por medio de la sección de videos y audios, en tytenlinea.com.

Estos son los últimos audios:

Paul Raines, Vicepresidente de Home Depot habla con TYT
¿Cómo vender más herramientas eléctricas?
Abonos Agro analiza el mercado

Y estos los últimos videos:

- Aplicaciones del Duretán
- Limpiadora a vapor para varias superficies
- Fallamiento de Bloques de Concreto
- Nuevos productos de la empresa EXIM
- Equipos para mantenimiento de jardín a batería
- Herramientas neumáticas para clavar en madera



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

El disco de calidad se llama...

metabo®



Corte metal



Corte piedra



De lija



Pulir



metabo

work. don't play.



Atención a mayorista ferretero al 2519-5050

PINCELADAS

Fiesta industrial



Las demostraciones en vivo estuvieron a la orden del día en la pasada Feria Industrial de Capris, lo que atrajo la atención de los clientes.

Capris no se guardó nada en la celebración de su Feria Industrial de agosto, pues se vistió totalmente de innovación y demostraciones de productos en vivo.

Uno de los puntos altos que precisamente identificaron esta feria, fue que muchos de los proveedores internacionales de Capris estuvieron presentes en la actividad, para atender a los diferentes clientes y compartir con ellos las ventajas y demostraciones de cada uno de los productos que representaban. Igualmente, una de las ventajas que pudieron encontrar los asistentes fue el esquema de precios que mantuvo la compañía durante el evento, con una amplia variedad de promociones en diversas líneas de corte industrial. Precisamente, la demostracio-

nes en vivo con una variedad de productos, atrajo la visita de muchos clientes de este sector. Por ejemplo, Sérgio L Teizen, Gerente de Ventas Regional de Starrett, aprovechó su presencia desde Brasil, para mostrar a los clientes las hojas de sierra "capaces de cortar madera y metal. Esto hace que por ejemplo, un ebanista que al cortar una pieza de madera, si se topa con un clavo, no tenga problema porque la hoja se quiebre o tenga que sacar el clavo para seguir el corte, con este tipo de hojas puede seguir con su corte".



Guantes G80 Neopreno y Látex†

Resistentes a las Sustancias Químicas

- Diseño patentado para ajustarse a la mano.
- Incorpora resistencia y durabilidad.
- Base fabricada con látex de caucho natural para comodidad.
- Palma de neopreno ofrece protección extra y en combinación con el látex resiste abrasiones leves.

Usos Comunes

- Labores de procesamiento químico
- Ensamblado y labores de pintura automotriz
- Limpieza general
- Limpieza con ácidos, sustancias cáusticas y detergentes

†PRECAUCIÓN: Este producto contiene látex natural el cual puede causar reacciones alérgicas.

KleenGuard
BRAND

Distribuye Importaciones RE-RE Tel: 2240-2010 / Más información: (506) 2298-3183 / www.kcprofessional.com

Ahorre
80%
de energía

NUEVA LÍNEA DE BOMBILLOS AHORRADORES

imacasa®

Iluminan más y gastan menos.
Búsquelos en su ferretería favorita.



imacasa

GUARANTEED QUALITY TOOLS



Duración
6,000h
6 años

1AÑO
de garantía

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA • www.imacasa.com

PINCELADAS

A fuerza de promociones



Carlos Badilla (derecha), Propietario de la Ferretería IB Comercial, y Gilberth Umaña, su proveedor, dicen que cualquier producto es fácil de vender, siempre y cuando el cliente reciba una buena asesoría.

Esta es la estrategia más utilizada por la ferretería IB Comercial de Palmares de Alajuela, y es que no es para menos, ya que su propietario, Carlos Badilla, dice que con 14

ferreterías que hay en la zona, son competencia suficiente, que hacen indispensable “echar mano” de acciones como esta. “La experiencia de 17 años que tengo con este negocio, me

dice que además de servicio al cliente, a los compradores hay que darles buenos precios y tenerles promociones todos los días”, cuenta Badilla.

A pesar de que tanta competencia, Badilla no lo ve como un obstáculo, más bien todo lo contrario, “pues cada día hay que usar el ingenio para atraer a los clientes, y en todos estos años, lo hemos logrado. Todo es cuestión de tener los productos y proveedores adecuados”.

Otra de las estrategias que Badilla utiliza para traer clientes a su negocio, es tener la ferretería bien presentada. “Si por casualidad, no tenemos un pro-

ducto, corremos a conseguirlo. Lo más importante es que el cliente se marche satisfecho para que posteriormente, regrese”.

Afirma que es importante tener un buen surtido. “En este mercado hay que tener productos de todos los precios, pues mientras hay clientes que buscan calidad, hay otros que buscan precios”.

Asegura que esto de la ferretería es pasión, es mantener un equilibrio entre los créditos y ganancias, es ser ordenado en todo momento y asegurarse de tener de todo, sobre todo, promociones.

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

495™

SuperBonder®

LOCTITE®

Adhesivo Instantáneo

La mejor forma de unir materiales

NUEVA PRESENTACIÓN



LOCTITE®

Adhesivo Instantáneo

495™
SuperBonder®

- Adhesivo de propósito general
- Para el pegado de plásticos, metales y todo tipo de hules

N. P. 49504 (234072)



CONT. NET. 3 g



Henkel

PINCELADAS

Aumente la rotación en jardinería

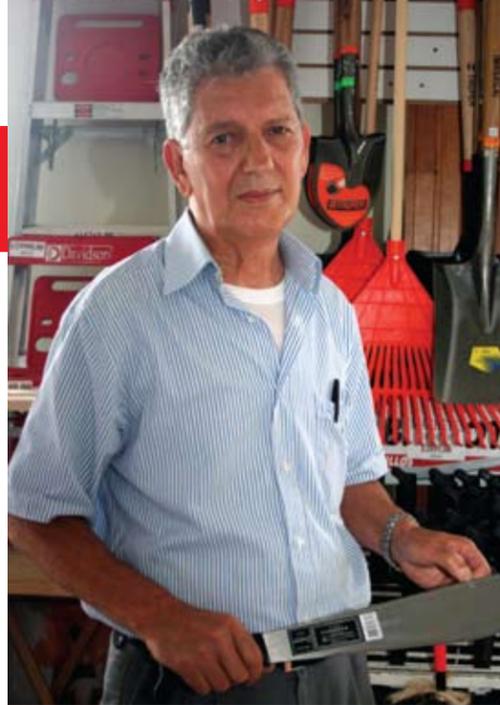
Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa, comenta que un consejo para aumentar las ventas de las herramientas de jardinería es ubicar el área de exhibición de éstas lo más visible para los clientes. "Igualmente, es importante que el ferretero siga las instrucciones de uso de cada herramienta para trasladarle los conocimientos al cliente", dice Zamora.

Andrés recalca otro punto importante: fijarse muy bien que las herramientas no sean de dudosa procedencia, "pues esto podría dar al traste con devoluciones, lo

que acarrea otros problemas de rotación"

José Eduardo Bastos, Gerente General de Exim, dice que su recomendación para aumentar las ventas, es que en la ferretería haya al menos una persona capacitada en el área. "Que maneje elementos sobre cómo y a qué hora podar, preparación de suelos, siembras, trasplantes, corte y riego". Bastos comenta que al manejar esta información, la ferretería no solo está en capacidad de asesorar a los clientes sino de atraer otros.

"Otra buena idea es realizar días de campo, tipo ferias en las



Victor Julio Céspedes, Propietario de la Ferretería J Y B de Santa Bárbara de Heredia, dice que mantener las herramientas de jardinería exhibidas en un área visible, le ha ayudado a incrementar las ventas, pero que además buscará mayor capacitación en el área.

ferreterías, y llevar un especialista en paisajismo o jardines para que por ejemplo, monte un jardín. Esto sin duda, promovería una mayor atracción de clientes".



ES SEGURIDAD

Por tranquilidad, prefiera la garantía y el respaldo de...



Teléfono: 2261-1515 Fax: 2237-8759 www.eaglecentroamericana.com



Calidad desde 1934

RECORD

Tecnología Alemana

La línea de fregaderos para cocina RECORD es fabricada en acero inoxidable y acero esmaltado, en una amplia variedad de modelos y diseños.



Código: 890200103.
Precio: **¢ 25,043**



Código: 890170101.
Precio: **¢ 26,221**



Código: 1091600001.
Precio: **¢ 49,146**



Código: 1091300001.
Precio: **¢ 34,702**



Código: 1091500001.
Precio: **¢ 42,945**



Código: 890300311.
Precio: **¢ 21,131**



Código: 890320115.
Precio: **¢ 32,536**

300 oeste peaje Santa Ana, contiguo a Texaco.
Tel/Fax: 2228 3232.
info@mapargroup.com/www.mapargroup.com



Consulte nuestros precios para distribuidores al 2228-3232 ext. 104.

Precios de introducción válidos hasta el 30 de agosto de 2008.
Precios sujetos a cambios sin previo aviso.

Quien conoce de calidad prefiere las máquinas y soldadura



LINCOLN ELECTRIC
LOS EXPERTOS EN SOLDADURA



Distribuidor por:



UNIDOS
Mayoreo
En ferretería... todo

San Rafael Abajo Desamparados
del Centro de Distribución de PIPASA
250 mts al Oeste
Tel. 2275-8822 • Fax: 2275-0647
ventasmayoreo@almacenesunidos.com
www.almacenesunidos.com

PINCELADAS

¿Qué hacer en tiempos de crisis?

Actualmente, el país atraviesa una situación económica que no pareciera del todo favorable. Por ejemplo, el panorama gris que se vive con la inflación, la rigidez de los bancos para otorgar préstamos hipotecarios, así como las constantes fluctuaciones en las tasas de interés, marcan la incertidumbre en el sector ferretero.

Sin embargo, hay empresarios que se las ingenian para ver oportunidades en las crisis.

Juan Carlos Hidalgo, uno de los propietarios de la Ferretería y Depósito de Materiales Casagro de Occidente de San Ramón de Alajuela, dice que por ejemplo, con la situación que se está dando en Estados Unidos, a nivel inmobiliario, aquí todo mundo está "como en una burbuja, esperando para ver qué va a pasar, en vez de hacer un análisis para desarrollar más fortalezas en el negocio".

Hidalgo dice que en el caso de su empresa, lo que han hecho, ante la situación del país, es ser cuidadosos con los créditos. "Bajar los créditos al mínimo u otorgarlos, pero a clientes de mucha confianza".

Dice que otra estrategia es salir a la calle en busca de construcciones para ofrecer los servicios y productos, así se gana en clientela.

Por otro lado, dice que en el caso del acarreo de materiales tampoco se complica.

"Lo que hemos hecho es contratar a varios dueños de camiones, a los que se les da un salario fijo más la gasolina y así podemos darles el flete a los clientes. Muchos ferreteros quisieran ser dueños de sus camiones, pero en condiciones como las actuales, los negocios no se pueden dar esos lujos", recomienda Hidalgo.



Juan Carlos Hidalgo, uno de los propietarios de la Ferretería y Depósito de Materiales Casagro de Occidente, de San Ramón de Alajuela, afirma que en las crisis un ferretero no se puede quedar de brazos cruzados, a la espera de lo que suceda.

EXPERTO



Juan Manuel González
Promotor Ferretero
Prodex

Soluciones a nivel térmico

Prodex es una empresa fabricante de aislantes térmicos contra el frío o calor, tanto para techos como para paredes, con soluciones de empaque, de espuma bajo piso y alfombras, para evitar el paso de la humedad, y también posee productos para evitar el paso del ruido.

En aislante térmico existen dos productos: una cara de aluminio que es el AP (Aluminio de Poliéster) y el doble cara de aluminio o AD. La diferencia entre estos dos, es principalmente que el de aluminio doble es clase A o contra fuego, soporta hasta 650 grados centígrados, es un producto Premium, que incluso se exporta a otros productos.

Este producto se distribuye en todas las ferreterías del país y una de sus ventajas importantes que el ferretero puede trasladar a sus clientes a la hora de asesorarlos, es la comodidad que otorga el producto tanto para habitaciones como para edificios, pues evita el famoso "bochorno" que se da a lo largo del año en todos los lugares del país y principalmente en las zonas costeras.

Los clientes de hoy, llegan a las ferreterías en busca de productos que les brinden comodidad y confort, por eso es importante

que estos negocios estén preparados para suplir las necesidades de estos compradores.

Me ha tocado observar cómo muchas ferreterías pierden una venta importante por falta de asesoría o bien porque simplemente no tienen el producto que el cliente les pide.

Los ferreteros deben avanzar de la mano de la tecnología y "echar" mano de aquellos productos y soluciones que atraigan cada vez más clientes a sus ferreterías. Precisamente, esta solución de aislante térmico no solo se convierte en un producto novedoso sino en un artículo atractivo, que perfectamente los clientes deben incorporar en sus procesos productivos.

Es un producto versátil y fácil de instalar. Una de las exigencias que los negocios del sector requieren para ser competitivos.

¿Cómo actúa?

Este aislante térmico refleja el paso del calor, lo elimina en un

55% y tiene la fortaleza de ser inerte, no tóxico y además de eso está certificado con ISO 9001 y tiene controles estrictos de fabricación. Sin duda, este producto viene a representar una solución para obras civiles, ya sea residencias, industrias o comercios. Es importante que el ferretero conozca lo que está vendiendo, pues no solo podrá aumentar sus ventas sino que sus clientes pueden adquirir un producto a la medida de sus necesidades y que les va a otorgar satisfacción. Este producto incluso es gancho para que el ferretero pueda vender otros. Al ser un aislante térmico, el dueño de ferretería puede al mismo tiempo puede ofrecer una solución completa al ofrecer los soportes de techo como el perling o madera, lo que es la parte de techos en sí, con el zinc.

Incluso, este aislante requiere ser adherido con un cemento de contacto, por lo que el ferretero también puede aumentar sus

ventas con la comercialización de este otro producto.

Cualquiera pensaría que este producto es ideal únicamente para las zonas calientes del país, sin embargo, también al ser aislante del frío, se adapta bien a cualquier zona. Se han dado proyectos importantes a lo largo del país, que han usado este tipo de aislante.

Con respecto a la rentabilidad que puede otorgar el producto tanto al mayorista como al ferretero, es altamente significativa e igualmente para los clientes por la eficiencia térmica.

Podríamos estar hablando que para el caso del ferretero, podría estar obteniendo hasta un 30% o más de rentabilidad, con la venta de este producto.

Este es un producto de alta rotación, siempre y cuando el ferretero tenga la plena asesoría de cómo se usa, para qué sirve y cómo se instala.

MERCADEO

Administración de la Relación con Clientes

Las estrategias sugeridas por la ARC tratan de ajustarse a ello, esto es "cumplir con las expectativas de los clientes". Algunas consideraciones sobre este aspecto, que debe hacerse todo ejecutivo de mercadeo son las siguientes:

- Actualmente existen algunas empresas que incluyen iniciativas ARC como parte cotidiana de su estrategia de atención a clientes, y si su empresa no transforma la manera en que comercializa, vende y sirve a sus clientes, la competencia sí lo hará, y elevará los estándares en su industria.

- Los clientes están comparando sus experiencias en el servicio que reciben de los diversos proveedores aun cuando no sean de

la misma industria. Como resultado, las expectativas del cliente por el servicio, satisfacción y valor de la oferta continuarán elevándose, mientras las empresas líderes afinan y mejoran sus procesos de servicio al cliente.

- La ARC facilita la creciente demanda de procesos en línea vía Internet. Más de 200 millones de personas están en línea, y el número de usuarios está creciendo exponencialmente. La necesidad de integrar procesos de servicio al cliente y los procesos en línea ya es crítica.

- En un estudio reciente con fabricantes de presencia global, el 83% de los ejecutivos entrevistados creen que la calidad de las relaciones con sus clientes será uno de los factores críticos que determinen su capacidad de

competir.

Conocimiento del cliente

La única forma de proporcionar una experiencia personalizada a sus clientes es conociéndolos profundamente. ¿Qué prioridades y preferencias tienen? ¿Qué productos y servicios requieren? ¿Es posible agrupar estas preferencias en segmentos? La interacción con los clientes es como una mina de oro. La información individual que proveen de cada interacción debe capturarse a fin de analizarla y entender plenamente al cliente.

Desarrollar un profundo conocimiento del cliente puede iniciarse analizando los registros de facturación. La empresa puede empezar a segmentar a sus clientes basándose en las transacciones de compra-venta y las utilidades

generadas. Una vez segmentados los clientes, se podrán adicionar datos para conocer más a cada uno.

Cuando se han determinado los datos requeridos, se deberá diseñar e instrumentar un método para capturar, almacenar y analizarlos eficientemente en forma continua.

Otro aspecto importante dentro de la necesidad de conocer al cliente, es entender cuáles clientes son los que generan más valor a la organización. ¿Quiénes son los más y los menos rentables? ¿Cuáles tienen el mayor potencial para incrementar su rentabilidad? Una vez que estas preguntas se hayan contestado, la información se podrá evaluar y relacionar conjuntamente con las preferencias de los clientes, para

La Administración de la Relación con Clientes, ARC, está tomando gran importancia en todas las empresas. La razón es simplemente porque se ha vuelto a descubrir la pólvora: "los clientes esperan interacciones personalizadas".

diseñar programas de relación con clientes eficientes y rentables.

Ambiente interno

No haga caso omiso del ambiente empresarial actual y de la necesidad potencial de cambio interno. Generalmente, las empresas tradicionales están estructuradas por producto, lo que con frecuencia tiene poca correlación, y hasta conflictos, con las necesidades del cliente. Para que las estrategias de ARC tengan éxito, se debe establecer

una mentalidad interna de ARC, en la que el cliente es primero, y no las metas corporativas internas.

Se deberá crear incentivos dentro sus organizaciones para generar el entusiasmo, ofrecer oportunidades de crecimiento a su personal y sacar provecho de las experiencias únicas que tienen los empleados para mover la organización de una orientación al producto a una empresa centrada en el cliente.

Fuente: www.mercadeo.com

MADECO PURA CALIDAD

EDINA

COPPER GROUP

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: HAPRIS, BERNTOMATIC, IK, NIBCO, POLI, PAPAIZ, IRWIN, LENOX, UNIWELD, MEGA, IREG, AMENABAR, GRIP-ON, ZENTEN.

duretán®

Sellador de poliuretano

DISPONIBLES EN COLORES:

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

duretán® 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:

MEGA LINEAS

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

EN CONCRETO

Este catálogo muestra parte de la oferta que los mayoristas ferreteros tienen disponible en el mercado.

Oferta ferretera de alta rotación



Cachera para fregadero con cuello ganso, con manilla en cruz de metal.

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



Lavamanos para sobreponer. Estilo Olas. Marca Corona, de Colombia.

Distribuye: Valco
Tel.: (506) 2252-2222



Cachera para lavatorio de metal cromada con manija en cruz.



Brocas de Acero de alta velocidad. Helicoidales de vástago cilíndrico, ángulo de la punta 180°, fabricadas en acero M2, dimensionada de acuerdo con las normas ANCI 9411/DIN 338. Ideales para concreto. Reconocidas mundialmente por industrias y profesionales que exigen patrones de alto rendimiento y durabilidad en sus herramientas. Además de ser producidas con aceros de alta calidad, siguen los patrones más rigurosos.

Monocomando para cocina industrial, en acero inoxidable. Modelo 9471 Inox, de Urrea.



Cono plegable. Ideado para recreación, deportes, seguridad e industria.



Cono plegable. Ideado para recreación, deportes, seguridad e industria.

Distribuye: G&Q
Tel.: (506) 2447-788



Machete de combate, de acero inoxidable. Ideal para cacería.

Pala y garra plegable. Para usarla como azadón, como pala y recogedora.

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

Bomba centrífuga IHM. 1, 1.5 y 2 HP. Caudal máximo 30 galones por minuto. Presión máxima 50 Psi.



Sistema hidroneumático. M 80 - 80 litros. 1 HP. Marca Saer - Amtrol (EE.UU). Rango de presión 20-40 Psi.

Distribuye: Importaciones Campos Rudín
Tel.: (506) 2257-4604



Silicón transparente anti-hongo. Rojo. General Electric

Duretán gris, blanco, teja, verde techo. Pennsylvania

Silicón transparente GE 012A. Azul. General Electric

Distribuye: Mega Líneas S.A.
Tel.: (506) 2240-3616



Discos para corte de concretos reforzados. 180 x 1.6 x 3.0 x10 mm.



Disco para esmerilado de metal. 180 x 6 x 22.2 mm.



Disco para corte en metales inoxidables. 115 x 1.6 x 22.2 mm.

Distribuye: Importec
Tel.: (506) 2226-3070

EN CONCRETO



Máxima. Pintura Premium de Lanco con garantía de por vida. 100% acrílica. Anti-hongos y anti-algas



Super Coat: pintura acrílica mate, anti-hongos. 10 años de garantía



Revestimiento Exterior Lanco. Fácil de aplicar. Fácil de lijar. Resistente a la intemperie



Máquinas mezcladoras DEPER S.R.L. Portátiles Desarmables. Viene en una caja desarmada, con la ventaja de que lleva 5 minutos armarla. Ensamblado de 7 Piezas. Ideal para trabajos en altura.



clavos: Idóneos para ser utilizados en estructuras de madera y carpintería. Son de un material de acero en carbón con puntas centradas.

Distribuye: Lanco & Harris Manufacturing S.A
Tel.: (506) 2438-2257



Plaquería. Diversidad de diseños y colores.



Máquina soldar 180 Amp.



Plaquería Blu. Diversidad de estilos u diseños.



Asa segura de polipropileno inyectada directamente al mango, diseño mejorado para un agarre más confortable. Encabado con anillo metálico de refuerzo.

Distribuye: Estomba
Tel.: (506) 2227-4107

Distribuye: Masaca S.A.
Tel.: (506) 2244-4044



Los calentadores internamente son sometidos al proceso de pintura en polvo electroestática, esto permite mayor duración de la unidad, elimina los olores totalmente

Distribuye: Westomatic
Tel.: (506) 2279-5161



Tester Gancho 600 Voltios. Mide corriente, voltaje. Medición manual, retención de datos.

Distribuye: Proveeduría Total
Tel.: (506) 2219-3232



Llavín doble paso de seguridad marca POLI, con pines anti corte, soldable, coraza de protección en cilindro de la llave. 5 años de garantía.



Candado marca AMIG, fabricación española doble cierre, presentación en blister.



Maquina de soldar Lincoln Electric. 110-220V. 225 amperios en corriente alterna. Garantía 3 años.

Distribuye: Unidos Mayoreo Tel.: (506) 2275-8822

EN CONCRETO



Alambre de púas. Mayor resistencia a la ruptura que la púa gruesa, 454 kgr mínimo.



Rejas y postes. Diseño práctico y fácil instalación. Cubre ampliamente los requerimientos residenciales, industriales, urbanos. El sistema se compone de paneles, postes, puertas y portones.

Distribuye: DeAcero
Tel.: (506) 2232-5681



Hidrolavadora Forest & Garden H 700. Con Auto Stop, lo que detiene el equipo cuando se suelta el gatillo de la lanza, prolongando su vida útil. Presión de 2175 Psi, motor De 2 1/2 Hp - Cuadrl 7 L/Min.



Turbo ventilada para una alta eficiencia en la refrigeración. 220 voltios, 18000 watts de potencia. Rango de amperaje: de 120 a 300 amperios.

Distribuye: Cofersa
Tel.: (506) 2205-2525



Empotrado, dirigible, liso, redondo, en acabado perla. Perfecto para áreas de casas que se deseen resaltar y dar una iluminación mas cálida.



Reflector spot viscera Mr16 para jardín. Acabado en aluminio color negro, con pantalla de cristal transparente e incluye estaca. Ideal para iluminar zonas de jardín como caminos o alguna planta en particular.

Distribuye: Iluminación Tecno-Lite
Tel.: (506) 2235-6061



Linterna de mano. Ideal para trabajo y actividades al aire libre. Luz de Xenón para uso en lugares con niebla, polvo, humo o para iluminar objetos a mayor distancia. Garantía de por vida.



Linterna de Cabeza. Pequeña, liviana, robusta y potente. Ofrece 2 niveles de luz, con los 3 LED encendidos trabaja durante 80 horas, con 1 LED trabaja hasta 150 horas. Garantizada de por vida.

Distribuye: Balances Dinámicos de Centroamérica
Tel.: (506) 2239-0447



Máquina de lavado a presión modelo K 3.81 marca Karcher. Para limpieza de pisos, paredes, carros, a 1700 psi. Voltaje: 110 V. Uso doméstico.

Distribuye: German-Tec
Tel.: (506) 2220 0303



Lija Laca A090. Recomendada en procesos de lijado donde el corte agresivo es deseado. Uso madera, plástico, lacas y pinturas. Marca Fandeli.



Limpiador a vapor modelo SC 1052, marca Karcher. Limpia y desinfecta pisos, baños, cocinas mediante 140° grados de temperatura, sin tener que utilizar detergentes o químicos que contaminan. Voltaje: 110 V. Uso doméstico.



Taladro inalámbrico. 1/2 velocidad variable, reversa y 300 lbs. de torque. Marca Kawasaki.

Calentador Titan
Tanque Interno Zincado. Aislamiento térmico de poliuretano inyectado. Capacidad de entrega de agua de 8 litros por minuto.
Suple agua caliente al instante; permite el ahorro de electricidad ya que consume un 50% menos que un calentador convencional.
Es compacto y pequeño, lo que hace que se ahorre espacio por sus dimensiones de 43 X 18 X 15.5 cm. Puede ser colgado a la pared o sentado.
De uso residencial. Voltaje de operación necesaria: 220/240 V.



Distribuye:
Grupo Internacional Inca
Tel.: (506) 2282-2728

Distribuye: Reposa
Tel.: (506) 2272-4066

EN CONCRETO

Distribuye: Metálica Imperio
Tel.: (506) 2293 3737



Estantería Liviana. Facilidad y rapidez en el montaje. Gran capacidad de carga. Perfecta estabilidad para gran cantidad de formas a utilizar.



Estantería Mini rack. Almacena productos de peso intermedio. Gran movilidad, no utiliza tornillos. Diseñados bajo los mismos estándares que los racks pesados



Carretillos Extra fuerte. Batea con capacidad de 64lts, en lamina de acero de 1.2mm. Batea montada sobre tubos de π en 1.8 mm. Patas en perfil y refuerzos traseros

ESPECIAL DE PINTURA

Aumente las ventas de pintura

Los departamentos de pintura son de los que mayor rotación registran, gracias a que este producto se vende en toda época del año.

Los departamentos o áreas de pintura en los depósitos de materiales y ferreterías, son los que más rotación presentan y más rentabilidad generan a los negocios. En general, la pintura puede estar brindando a los negocios ferreteros rentabilidades que rondan entre un 30% y un 60%. Jorge Braham, Gerente de País de Corona, afirma que Costa Rica, con respecto a los demás países del área, registra mayor consumo de pintura.

Incluso dice que una recomendación para aumentar las ventas de este producto es “no

pensar en vender pintura, sino un sistema de recubrimientos. Tratar de entender al cliente y sus necesidades y siempre empezar ofreciendo desde el producto de más alta calidad hacia abajo”.

Pero ¿qué otras estrategias podrían implementarse para aumentar las ventas de pintura? Precisamente, estos son algunos consejos suministrados por los diferentes fabricantes de pintura en el país:

- En un departamento de pintura, deben haber al menos dos personas capacitadas, pues si alguna falta, se incapacita o el personal rota, el

otro dependiente podrá seguir con el funcionamiento normal del departamento.

- Escuchar con atención las necesidades de los clientes, solo así se podrá saber con certeza, lo que realmente requieren.

- Tener presente que la pintura sirve como gancho para vender otros productos. Si un cliente requiere pintura, probablemente también necesitará solvente, lijás, cinta adhesiva, brochas, rodillos, entre otros.

- Manejar siempre varias calidades de producto, pues esto aumenta la clientela que busca soluciones, además de precios.

- Insistir en el cliente, que antes de pintar, es necesario hacer una buena limpieza de la superficie.

- Realizar demostraciones de producto en la medida de lo posible, sobre todo cuando se trata de productos nuevos. Coordinar estas demostraciones con sus proveedores.

- Solicitar continuamente capacitaciones técnicas a los mayoristas, con el fin de que el personal del área refuerce y refresque sus conocimientos en pintura.

- Capacitar o contar con una persona que pueda asesorar a los clientes en la escogencia y aplicación de colores.



Distribuye: Vedova y Obando
Tel.: (506) 2221-9844

Motosierra Partner 4700. Especificaciones: Motor: 46cc. Potencia: 3.0 HP / 2200 W. Cadena: .325". Longitud de espada: 45.7 cm / 18". Lubricación: automática. Potencia: 2 KW



Orilladora Partner Colibri II. Especificaciones: motor: 25 cc. Potencia: 1.6 HP. Tipo: curvo. Peso: 7.5 lbs. Recorrido: 40.6 cm / 16".



Cilindro de Gas Mapp, 16 onz. Marca Bernzomatic

Distribuye: Copper Group
Tel.: (506) 2289-8782

Empresa	Gerente Ventas	Teléfono	Producto Estrella	Sitio Web
Abonos Agro	Manrique Jiménez	2212-9300	Brochas Tigre	www.abonosagro.com
Celco	Minor Obando	2279-9555	Esmalte Epóxico Súper Tech, de uso industrial para tanques de agua o pisos industriales (Línea Industrial)	www.celcocr.com
Comex	Juan Carlos Muñoz	2288-5508 8854-1546	Vímex (pintura acrílica base agua). Texturi (revestimiento acrílico con 3 tipos de grano) y Aqua 100 (anticorrosivo base agua, rápido secado, sin plomo).	www.comex.co.cr
Corona (Grupo Sólido)	Alex Palma	2215-2303	Cromatic	www.lapco-co.cr
Distribuidora Solmón Festacro S.A (G&Q)	Luciano Ruiz Greivin López Zuñiga	2296-1633 2447-7886	Brochas Perfect Brochas y Felpas marca Hunter	En construcción www.grupogyq.com
Kativo (Protecto)	Jorge Solano	2240-2217	Línea High Standard. Aditivo Vio-Pruf que inhibe el crecimiento de gérmenes	www.protecto.net
Laminak	Julio Lopéz	2260-9393	Estuco (Revestimiento)	www.laminak.cr.com
Lanco Harris S.A.	Walter Carvajal	2438-2257	Pintura Stainless de Lanco	www.lancopaints.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	2296-7670	Brochas y felpas Atlas	En construcción
Sherwin Williams	Pablo Villalta	2272-0579	Sistema a prueba de agua Loxon XP	www.sherwinca.com
Sur Química	Danicio Fernandez	2211-3700	Magnum- Sealblock de Koral	www.gruposur.com

POLYSIL

REVESTIMIENTO TEXTURADO



Acabado Acrílico Texturado

Excelente resistencia a las inclemencias climáticas (humedad, lluvia ácida, brisa marina, rayos UV, etc.)

Aplicación: Con equipo de aplicación spray ó llaneta, permitiendo diferentes texturas cuando el material aún este húmedo, *con esponja se logra una textura sutil y con rodillo de nylon una textura agresiva.*

Listo para ser aplicado, no requiere dilución.

Disponible en presentación de 30 kg y 16 kg.

En 12 colores de cartilla y 140 posibilidades de color especial.

Con un rendimiento teórico de 20 m² con cubeta de 30 kg

PASTA LISA

PASTA LISA PARA INTERIORES



"Fotografía muestra pasta lisa aplicada según técnica texturada y acabado acrílico"

Pasta Lisa para Interiores

Producto excepcional para paredes interiores, logrando acabados tersos, lisos o texturados, con una previa preparación de superficie este producto puede ser aplicado sobre cualquier tipo de sustrato, no requiere dilución ya que viene listo para su uso.

Disponible en presentación de 18 kg para un rendimiento teórico de 10 m².

Para el acabado final puede ser pintada con cualquier tipo de pintura látex o base alquídica.

www.pinturaskoral.com

Pinturas
Koral

Sherwin Williams lanzó Loxon XP

Producto ideal para superficies de estuco y concreto con tan solo 7 días de fraguado.

En Sherwin Williams están más que de fiesta, por el lanzamiento de su nuevo producto Loxon XP, un impermeabilizante que respira.

Según Pablo Villalta, Gerente General de Sherwin Williams para Costa Rica, indica que este impermeabilizante es único en su género, ya que al aplicarlo, si por alguna razón la pared conserva humedad o se llena de ésta, "el producto no se ampolla como puede suceder con otros impermeabilizantes, sino que permite que la pared respire, dejando salir la humedad".

Prácticamente, Loxon XP cumple un proceso de evaporación de humedad, permitiendo que la humedad salga sin que se dañe la película.

"Loxon XP tiene una alta resistencia en climas costeros y tropicales. De hecho, la alcalinidad y salinidad que se produce en este tipo de climas no le afectan", dice Villalta.

Afirma que este producto llega al mercado como una respuesta a la necesidad de muchos clientes corporativos mundiales, de contar con un producto que les brinde una solución de impermeabilización duradera y efectiva. Este es un producto base agua.

Pablo Villalta, Gerente General para Costa Rica, Julio Rivera, Director Comercial Regional y Roberto Rodríguez, Coordinador Regional de Mercadeo y Ventas de Sherwin Williams, presentaron al mercado el nuevo producto Loxon XP.

Cientes como el Four Seasons, Hoteles Barceló, Decameron y Meliá, por ejemplo, pueden desde ya empezar a ver los beneficios que podría traerles este productos, por las zonas costeras donde operan.

Villalta indica que en este momento Sherwin Williams posee una red de distribución en el país cercana a los 230 clientes, "pero nuestra intención es ampliarla y llevar los beneficios de nuestros productos a más distribuidores". Manifiesta que en los últimos años la empresa, ha experimentado crecimientos superiores al 30% anual.

"Muchos clientes relacionan a Sherwin Williams con productos caros, pero esto es algo psicológico, pues contamos con productos para todos los niveles de precio y para

muchos tipos de clientes".

Aspectos técnicos

Loxon XP protege las superficies contra las tormentas por ser altamente resistente a sustancias alcalinas y a la eflorescencia. Puede aplicarse en superficies con un PH de 6 a 13, lo que lo convierte en el producto ideal para aplicarse a concreto con apenas 7 días de fraguado (curado).

Ventajas: se aplica directamente a concreto fresco (menos de 28 días de fraguado). Se aplica a superficies con un PH alto (hasta 13). No requiere primer.

Loxon XP contiene agentes que inhiben el crecimiento de hongos y algas sobre las superficies en las que se aplica.



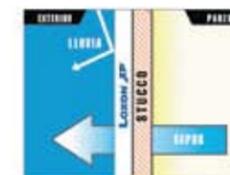
LOXON XP™
LA ÚNICA PINTURA IMPERMEABILIZANTE
QUE DEJA "RESPIRAR" LAS PAREDES



Los expertos mundiales en construcción usan y recomiendan sólo lo mejor:

LOXON XP™

Tecnología avanzada, base agua de Sherwin-Williams®



• No requiere primera mano o sellador • Ideal para superficies interiores y exteriores • Protege del medio ambiente severo • Es fácil de aplicar • No se decolora por su alta resistencia a los rayos UV • Alta durabilidad • Se aplica a superficies de concreto liso o rugoso, concreto pre-fabricado, bloques de cemento y stucco • Permite que la superficie "respire" evitando los daños que se dan en superficies altamente alcalinas • 100% base agua • Puede usarse a tan sólo 7 días de fraguado • Amplia gama de colores con Sistema Color.

PREGUNTA A QUIEN MÁS SABE DE PINTURAS, TU DISTRIBUIDOR AUTORIZADO SHERWIN-WILLIAMS.

• Guatemala • El Salvador • Honduras • Nicaragua • Costa Rica • Panamá
(502) 2429-4200 (503) 2259-2222 (504) 230-7727 Teg. (505) 252-2404 (506) 222-0579 (507) 290-1000
(504) 574-8060 SPS

www.sherwinca.com



G&Q con Fusion Polymers

¡Ahora el mercado ferretero sí va a tener un buen pegue! Esto gracias a que la empresa mayorista G&Q llegó a una negociación para distribuir en Costa Rica los productos de la empresa mexicana Fusion Polymers.

Esta empresa mexicana es fabricante de adhesivos epóxicos, pisos epóxicos y pinturas epóxicas.

Sin embargo, G&Q iniciará la distribución exclusiva, en principio, con toda la gama de productos de adhesivos epóxicos.

Sergio Sánchez, Director Comercial para México y Centroamérica, aseguró que fue una negociación muy provechosa que representa la oportunidad para entrar con más fuerza en el mercado ferretero de Costa Rica.

La gama de adhesivos epóxicos que G&Q distribuirá cuenta con una variedad de alrededor de 22 productos, entre los que se encuentran adhesivos que curan bajo el agua, masillas epóxicas, adhesivos de contacto en brocha, soldaduras en frío, por ejemplo para radiadores, con carga de acero, aluminio, mármol y cobre para uso automotriz e industrial.

“Estamos en toda la industria metalmeccánica y eléctrica y para todo el sector que requiera pegar algún sustrato, incluso en el área doméstica”, afirma Sánchez.

Incluso, en Costa Rica, como para que los clientes puedan sentirse aún más respaldados, existe Fusion Polymers de Costa Rica, representada por el Ingeniero Walter Miranda, quien junto con G&Q, se encargarán de supervisar la línea y brindar las capacitaciones que los ferreteros requieran para comercializar con más fuerza la línea.

“Contamos con presentaciones muy novedosas, en jeringa, por ejemplo, con dosis exactas de mezcla para que el usuario pueda tener un mejor desempeño”, afirma Miranda.

Sánchez dice que se esperan colocar al menos 4 contenedores por año en el país,

“sin embargo, con G&Q, vemos un alto potencial de que las ventas puedan ser mucho mayores”.

El Director Comercial afirma que se trata de productos de alta tecnología, muy novedosos y que otorgarían márgenes de rentabilidad de alrededor de 30% para el ferretero.

Fuerza G&Q

Para Greivin López, Gerente General de G&Q indudablemente esta es otra oportunidad para llegar a las ferreterías con un producto de calidad y una novedad tecnológica más.

“Estamos muy complacidos porque ya hemos podido colocar mucho producto en varias ferreterías, y ha causado revuelo el grado de rotación que presenta la línea”, asegura López.

López indica que los clientes ferreteros contarán como siempre, con todo el apoyo logístico de la empresa.

“Los estaremos apoyando con capacitaciones en las ferreterías, además con exhibidores para que puedan tener el producto más al alcance de sus clientes, sobre todo porque los empaques son muy llamativos”.

Afirma que “nos hemos aliado con una línea que otorga muchos valores agregados para los clientes, pues representa no solo una ventaja tecnológica con un producto de vanguardia, sino algo que representa una solución para sectores en los que se requiere trabajar con eficiencia y eficacia”.

La fuerza de ventas de G&Q serán los encargados de comercializar la línea en las ferreterías, por lo que se espera que el producto esté con prontitud en todo el país.



Walter Miranda, Representante de Polymers Costa Rica, Greivin López, Gerente General de G&Q, Sergio Sánchez, Director Comercial para México y Centroamérica, de Fusion Polymers México y Joaquín Cascante, Director de Compras de G&Q.



La gama de
adhesivos ferreteros
más amplia
del mercado

Atención al cliente:

www.fusionpolymers.com.mx

(506) 2447-7886

San Ramón, Alajuela

50 mts, Sur Iglesia Tremedal



Distribuidor exclusivo
en Costa Rica

Modernización

De paso por Atenas, y seducidos por lo que ya nos habían contado en los corrillos del sector, sobre el significado de la Ferretería JR Vargas e Hijos, en este lugar, decidimos llegar prácticamente de incógnitos, sin invitación.

Sin embargo, se convirtió en el momento más indicado, pues ese precisamente, en este día de principios de septiembre, estaban inaugurando una nueva área, de alrededor de 1000 metros cuadrados, para dar una atención más cómoda a sus clientes. Esto sumado a un área total de 4000 metros cuadrados que ya tenían.

La nueva área se trataba de toda una sección de asesoría, en la que los clientes iban a poder consultar con especialistas, y con toda la tranquilidad, sobre diferentes productos y técnicas de construcción.

Y es que según los datos que maneja Alvaro Vargas, Director de Proveeduría del negocio, reciben diariamente, un promedio de 1500 clientes.

De inmediato, el primero en salir a nuestro encuentro fue Juan Roberto Vargas, y de quien supusimos, por su nombre, era el fundador del negocio.

En ese momento, empezó a contarnos sobre 50 años atrás. "Empecé con un negocio pequeño, con la venta de fertilizantes, luego poco a poco, fui metiendo materiales de construcción y algunas herramientas".

Dice que desde el principio siempre se preocupó porque los clientes que llegaban a comprarle, se llevaran una buena impresión del negocio, y así fue como empezó a crecer.

Hoy, aunque dice estar todos los días en el negocio, ahora cuenta con varias "manos derechas": Joaquín, Juan y Alvaro Vargas, sus hijos, quienes se encargan de gerenciar actualmente la empresa y de inyectar una

buena mano de sofisticación, tanto en auto-servicio como en atención al cliente.

"Desde hace 15 años, instauramos el método de autoservicio. Nos ha dado ventaja porque los clientes se sienten más cerca de los productos, los pueden apreciar mejor y tomar decisiones más acertadas", dice Joaquín Vargas, quien funge como Gerente para el área de Mayoreo.

Riesgos con orden

Muchos de los compradores que llegan al lugar, son extranjeros, muchos de ellos europeos, que llegan en busca de materiales de construcción, de decoración novedosa, para invertir en desarrollos inmobiliarios.

"Gracias a eso, hemos tenido un importante crecimiento. Incluso, hoy tenemos 4 asesores que hablan inglés para dar una mejor atención a los clientes, porque imagínese lo complicado que podría ser darle una asesoría en

español, a un cliente extranjero, sobre un codo de 4 pulgadas", dice Joaquín.

Precisamente, a la ampliación del lugar se le colocaron 3 terminales de cómputo para que el cliente pueda ver las cotizaciones y demás consultas. "Es como para que los clientes sientan mayor confianza a la hora de indicarnos sus necesidades", dice Vargas.

Joaquín afirma que en este negocio de la ferretería y materiales de construcción, hay que tomar riesgos si lo que se busca es crecer, "pero hay que hacerlo con orden y sin descuidar el servicio".

Manifiesta que a ellos les ha beneficiado mucho el auge que está tomando esta zona a nivel constructivo. "De eso se trata, de aprovechar los momentos y épocas que el sector construcción nos da".

Una de las estrategias que les ha dado buen resultado es ser miembros de Ferremat, donde junto a ellos, hay 4 ferreterías más afi-



Con una ampliación de 1000 m2 aproximadamente, la Ferretería JR Vargas de Atenas, pretende aumentar su caudal de atención y asesoría a los clientes.

Llegó a Atenas

Con 50 años de operación, la Ferretería JR Vargas e Hijos, de Atenas, crece a base de modernización, autoservicio, y la identificación clara de su cartera potencial de clientes.

liadas con el fin de negociar en conjunto con los proveedores y conseguir mejores precios en compras por volumen.

Ferremat está conformado por Ferretería Don Manuel de Poás de Alajuela, Jorcel de San Ramón, Los Ángeles de Grecia y Depósito de Maderas San Carlos.

De hecho, "mi hermano Alvaro es el presidente de esta asociación, que se reúne una vez por semana para definir estrategias, comprar en conjunto y hasta intercambiar ideas".

Junto a su padre, este grupo de hermanos

ferreteros parecen haber entendido las señales del mercado para ponerlas en su favor y desarrollar lo que ellos llaman un negocio moderno.

Ferretería JR Vargas e Hijos

Juan Roberto Vargas, Presidente, Joaquín Vargas, Director de Proveeduría, Juan Vargas, Gerente General y Alvaro Vargas, Director de Proveeduría, conforman la Ferretería JR Vargas e Hijos en Atenas, donde combinan el autoservicio con la atención personalizada.



EN BODEGA

¿Cómo aumentar las ventas en bombas para agua?

Importaciones Campos Rudin

Importaciones Campos Rudin llega a 15 años de servicio ofreciendo capacitaciones y atención personalizada, lo que le ha permitido crecer junto a sus clientes.

Si para su negocio ferretero, la comercialización de bombas para agua significa un "dolor de cabeza" por el tecnicismo que estos productos encierran, y por la falta de asesoría para transmitirla al cliente, ha de ser porque no cuenta con un proveedor que le brinde este respaldo...

Precisamente, para ayudarle a vender más bombas para agua y todo tipo de sistemas hidroneumáticos, motores generadores eléctricos, calentadores de agua y compresores, Importaciones Campos Rudin, es una empresa que como elemento diferenciador en el mercado, posee la atención personalizada y el respaldo para sus clientes.

Desde hace 15 años, esta empresa, además de llevar todos estos productos hasta los negocios de sus clientes, ha desarrollado

esquemas de capacitación y asesoría para que éstos puedan aumentar sus ventas y brindar total satisfacción a sus compradores.

"Precisamente, darle seguimiento y soporte a las líneas que importamos nos ha permitido estar vigentes en estos 15 años. Para nosotros, traer un producto significa que dentro de uno, cinco, diez y más años, tiene que haber repuestos y servicio para ese artículo", afirma Oscar Campos, Gerente General de Importaciones Campos Rudin.

Valores agregados

Como valores agregados también está el servicio constante con visitas a los clientes para conocer sus necesidades y brindarles solución. "No nos conformamos con hacer solamente llamadas telefónicas o enviar

correos".

Específicamente, con el sector de ferretería, Campos indica que en cuanto a capacitación "buscamos que los dependientes tengan una muy buena base para que puedan recomendar cuáles son las bombas, calentadores o motores eléctricos que el cliente necesita. Además, les damos una guía de preguntas básicas para que se las transmitan a los clientes y logren darles una solución más acertada".

El objetivo es que, el material técnico que se les entrega a los dependientes esté adaptado a Costa Rica.

Por ejemplo, como consejos para vender más bombas de agua y calentadores en las ferreterías, Campos asegura que lo ideal es tener una pequeña exhibición con un sistema hidroneumático, con un tanque de agua de captación, de tal forma que se vea el funcionamiento de cómo la bomba saca el agua del tanque, la hace pasar por unas tuberías que podrían estar conectadas a un calentador de agua y éste a una pequeña ducha "para que el cliente vea los productos en funcionamiento".

"Esta exhibición se la podríamos montar a los clientes que la soliciten", dice Campos.

Otro consejo para aumentar las

ventas de estos productos es en definitiva la capacitación, así como tener stock y exhibición de los productos que más se venden.

Con respecto a otras empresas que también distribuyen por ejemplo sistemas de bombas de agua, Campos sostiene que la diferencia está en que "nuestros productos los llevamos en la sangre, y por eso estamos especializados en ellos. Probablemente, para una empresa grande la división de bombas puede ser simplemente algo más, pero para nosotros es la razón de ser. Por eso, el servicio que damos es de primera línea, de estar encima de nuestros clientes para darles la máxima asesoría y realmente ser una solución para el usuario final".

Kcel-Kohlbach a nivel de motores eléctricos, compresores Schulz, calentadores de agua Stiebel, bombas para agua Saer, USfluid-IHM, son los productos claves que Importaciones Campos Rudin posee en las ferreterías, pero además cuenta con fajas y poleas, muñoneras, acoples, y sistemas hidroneumáticos.

Hace 15 años, en una reunión familiar, la señora Elga Rudin, madre del Gerente General, fue la artífice de la creación de esta empresa.



El Ingeniero Oscar Campos, Gerente General de Importaciones Campos Rudin afirma que la compañía, en los últimos dos años, ha experimentado un crecimiento de un 20% anual.

I.C.R

Importaciones Campos Rudin S.A.

15 AÑOS A SU SERVICIO

Tenemos la bomba y el calentador de agua que usted necesita

Calentadores



STIEBEL ELTRON

Bombas



U.S. Fluid Tech Corp.

Compresores



SCHULZ

Motores



Lincoln MOTORS

Sistemas Hidroneumáticos



IHM

CONTÁCTENOS:

Importaciones Campos Rudin S.A.

TEL: (506) 2257-4604 • FAX: (506) 2257-5835 • camrudin@racsa.co.cr

EXPOFERRETERA

Feria de oportunidades

Las ferias especializadas conforman una oportunidad para los ferreteros de posicionar sus negocios con fuerza, en el mercado.

Probablemente, usted como empresario ferretero, todos los días, semanas y meses, se enfrenta al dilema sobre: cómo comprar, cuánta cantidad, como seleccionar la prioridad en las compras, cómo saber si un producto tendrá o no éxito o se convertirá en una "pega", a la que habrá que sacrificar ganancia para darle rotación.

Precisamente, este es un dilema que bien podría enfrentarse con facilidad, gracias al aporte que brindan las ferias especializadas. Por ejemplo, una feria de este tipo, relacionada totalmente con sector de ferretería, brinda la ventaja de conocer, analizar, comparar, mejorar su trabajo como ferretero.

El mercado presenta variaciones todos los días, tanto desde el punto de vista de los detallistas como de los compradores. Estas variaciones precisamente, se pueden detallar con certeza en una feria especializada.

Tenga en cuenta que cuando un mayorista lanza un producto al mercado, lo hace ya habiendo tomado en cuenta las necesidades y criterios de los usuarios, que en este caso se convierten en los compradores que ingresan a diario en las ferreterías.

Pensemos por ejemplo en un producto tan simple como una brocha, en el que el mayorista aprovecha para presentarla en una feria y transmitirle al mercado que su producto se diferencia de los demás, en que posee características con amplia memoria, lo que facilitan el trabajo de los pintores.

Para este lanzamiento, el mayorista debió haber tomado muy en cuenta las necesidades de los pintores, por lo que indudablemente, el producto vendrá sellado con éxito para que los clientes de las ferreterías se vean motivados a adquirirlo.

Valores

Claro está, que si usted como visitante, está en el momento del lanzamiento, en la propia feria, se dará cuenta con facilidad, de la oportunidad de comprar estos accesorios para su negocio, con lo que habrá no solo puesto un pie en la actualidad del sector, sino que empezará a disipar cualquier duda con respecto a la forma que debe tomar su inventario.

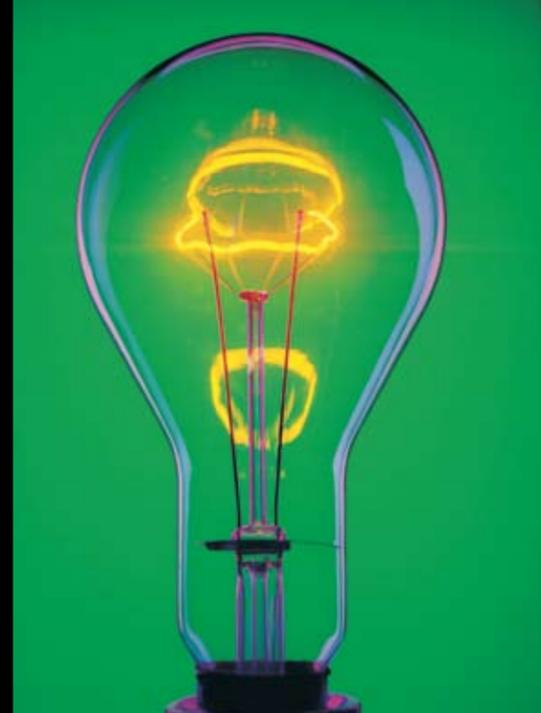
Precisamente, lo más importante para cualquier empresario que esté en el sector, es

estar en la feria para darse cuenta de las modas, señales y direcciones que toma el mercado en cuanto a productos se refiere. Recuerde que es vital también establecer con un criterio acertado, cómo está posicionado su negocio con respecto a su competencia, otro valor que puede encontrar en una feria, basado sobre todo en las opiniones que poseen los mayoristas del mercado y sus participantes.

No está por demás, que entre sus proveedores, usted pregunte sobre cómo perciben su negocio, qué le falta, cuáles son sus ventajas y desventajas frente a la competencia. Esta es una muy buena herramienta para saber cuál es su posición en el mercado y que se puede lograr con facilidad en una feria.

Un buen competidor siempre está preparado para responder a las exigencias del mercado, y estas exigencias se conocen al detalle precisamente en las ferias especializadas.

Expoferretera brinda la ventaja de conocer, analizar, comparar, mejorar su trabajo como ferretero.



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...

Organiza
tuercas y tornillos
TYT
LA REVISTA FERRETERA

Congreso Ferretero

Dos eventos simultáneos para tener ideas

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

Expositores



7a. Edición

FerretExpo '08

Feria de la Ferrería y Materiales de Construcción

Guatemala

Del 13 al 16 de Noviembre 2008

Centro de Convenciones Hotel Grand Tikal Futura,
Ciudad de Guatemala

Jueves 13, Viernes 14 y Sábado 15 en horario de 10:00 a 20:00 horas
y Domingo 16 de 10:00 a 18:00 hrs.

- **Más Expositores**
- **Más Marcas y Productos**
- **Más Seminarios**
- **Más Demostraciones**
- **Más Ferreteros**
- **Más Novedades**

¡No se lo pierda!

Invita



Patrocinador Oficial



Organiza



EN CONSTRUCCIÓN

¿Cómo obtener repellos eficientes?

El Imperplaster cubre 2 metros cuadrados, con 1 centímetro de espesor.

Esta es la respuesta que buscan muchos ferreteros y dueños de depósitos de materiales de construcción, para trasladar a sus clientes, ya que de un repello eficiente depende el éxito de una obra.

Las arenas, por lo general vienen contaminadas con tierra, basura, y otros sedimentos. Esto provoca, en muchas ocasiones, que los repellos se agrieten e incluso algunas veces, hasta que se desprendan de la pared.

Lo malo es que cuando se hace entrega de las obras, los dueños empiezan a notar estos detalles, que no dejan de generar molestias e incomodidades.

“Este ha sido un dolor de cabeza durante muchos años, para quienes están en el sector de la construcción”, comenta el Ingeniero Mauricio Orozco, Gerente de Proyectos de Impersa.

Precisamente, Impersa ha encontrado una solución para evitar este tipo de problemas, se trata de Imperplaster, un mortero para repello.

“Este producto viene con una arena totalmente tratada, con la cantidad de cemento adecuada, con sus aditivos y adhesivos látex para aumentar la adherencia y plasticidad, y

la fibra de nylon para evitar los agrietamientos”, indica Orozco.

Asegura que anteriormente, en las construcciones, se delegaba hacer la mezcla de concreto para repello a un albañil o un peón, lo que provocaba que los volúmenes y las cantidades no fueran los adecuados, y aunado a los contaminantes de la arena, eso generaba mayores problemas.

“Cuando los repellos se hacen por medio del sistema tradicional con nada premezclado, o sea, la arena, el cemento y los aditivos por aparte, hace que éste sea muy lento porque lleva diferentes capas para lograr el espesor necesario, por lo que hay que hacer una capa un día, mojar la pared durante varios días, hacer otra capa, mojarla y después darle el afinado. Es un proceso que puede tardar hasta una semana para ver una pared terminada”, indica el ingeniero.

A diferencia, según Orozco, con Imperplaster, se puede tener una pared repellada y terminada en un solo día.



Congente

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

Organizan:





EN CONSTRUCCIÓN

“Además, de los ahorros en mano de obra, también está la ventaja de que se dan avances más rápidos en los proyectos porque no hay que esperar 2 semanas para pintar o dar los acabados finales, pues se pueden hacer en 2 ó 3 días después del repello”.

El gerente asegura que con este producto se pueden dar los acabados en repello, que se requieran y no requiere ningún tipo de aditivo adicional.

Este producto viene en sacos de 40 kilos y cubre 2 metros cuadrados, con 1 centímetro de espesor. Es un producto que viene de Estados Unidos, a granel, e Impersa se encarga de embolsarlo.

Con respecto a comprar la arena, el cemento y demás materiales por aparte versus el Imperplaster, Orozco asegura que “si se comparan materiales contra materiales, obviamente el Imperplaster es un poco más costoso porque lleva un proceso de calidad, los aditivos seleccionados y demás”.

“Sin embargo –recalca- la ganancia está en el ahorro de mano de obra, que es como un 20% menos comparado con elaborar repellos con el método tradicional”.

Una sola capa

¿Pero dónde está la diferencia de este producto con respecto a otros morteros para repello que hay en el mercado?

Según, Orozco “es por la sencilla razón de que con una sola capa y un solo producto se logra el acabado, mientras que con otros morteros, hay que aplicar dos productos”.

También dice que con este producto el proceso de repello es más corto porque se logra dar acabado en un solo día.

“Por lo general, un repello estándar es de 1 centímetro de espesor y el Imperplaster soporta y no se va a desprender de la pared, si se pasa en este espesor en una sola capa. Aparte, si se requiere rellenar 2 ó 3 centíme-

tros, se hace en capas de 1 centímetro, dando 24 horas de tiempo entre capas. En el caso de otros morteros, este proceso no se puede hacer tan rápido porque no soportan capas mayores a 5 milímetros, además de que se requiere otro producto para dar el acabado final”.

Aquí hay otra ventaja para el depósito de materiales o la ferretería, “pues en vez de tener dos productos para repello, tiene uno, lo que hace que pueda disponer de más espacio”, dice el ingeniero.

Indica que Imperplaster tiene una garantía de 5 años contra desprendimiento, fisuramiento y pulverización y a su vez cubre costos de mano de obra, materiales “y si hay un acabado final como una pintura o estuco se cubre el acabado”.

Otra de las ventajas que Orozco recalca es que puede ser aplicado por cualquier operario de la construcción. “La persona que se contrata para repellar, no necesita tanta experiencia como se requería para hacer un repello de la forma tradicional”.

Mauricio Orozco sabe que en las construcciones, por el ritmo al que se necesita trabajar para entregar las obras, o en el caso de las ferreterías y depósitos de materiales que requieren los productos con rapidez porque los clientes no pueden atrasar sus proyectos, por lo que requieren un servicio con rapidez.

“Estamos entregando el producto en 24 ó 48 horas como máximo, en el Gran Área Metropolitana y fuera de ésta en un máximo de 72 horas”. Igualmente, advierte que tienen un cuerpo de asesores técnicos que están a disposición de los depósitos de materiales.

“Si nos llama un depósito que tiene clientes que aplican el proceso de repello tradicional y quiere que éstos conozcan el Imperplaster, entonces el asesor nuestro va a hacer una demostración en el sitio de las obras. Igualmente, cuando un ferretero vende el producto, a sus clientes se les brinda el servicio de inspecciones regulares para verificar que estén aplicando bien el producto”.

Asegura que este es un producto de alta rotación y que en este momento, negocios pequeños venden hasta 400 sacos diarios, al ser un producto que se necesita en toda construcción, pues todas tienen paredes y necesitan repellar.

Para contactar a Impersa, sobre cómo adquirir y distribuir este producto, el teléfono es: 2218-1110.

Posteriormente, una vez aplicada la capa de repello, si se quiere un acabado más fino, se logra con solo pasar una plancha.



CONSTRUYA MEJOR



IMPERPLASTER® REPELLA MEJOR®



Mortero para repello de paredes de concreto y bloques, modificado con látex y fibra

- Rinde 2 m² en 1 cm de espesor por saco de 40 kg
- Fácil de usar, económico
- Buen acabado
- Excelente adherencia y no se fisura

IMPERTOP®
NIVELA MEJOR®



MORTERO PARA NIVELACIÓN DE PISOS

IMPERMIX®
PEGA MEJOR®



MORTERO PARA PEGAR BLOQUES

IMPERCRETE®
PEGA MEJOR®



MORTERO PARA PEGAR CERÁMICA Y AZULEJO

MUROSECO®
CUBRE MEJOR®



MORTERO PARA RECUBRIR LÁMINAS DE GYPSUM, FIBRA DE VIDRIO Y CEMENTICIAS

✓ RAPIDEZ ✓ AHORRO ✓ CALIDAD

SERVICIO TÉCNICO: TEL: (506) 2218-1110 FAX: 2218-1107
WEBSITE: WWW.IMPERSACR.COM E-MAIL: INFO@IMPERSACR.COM

**Le recomiendo
expoempleo**

Enlace entre empresas y talentos



6,7,8 marzo 2009
Hotel Ramada
Herradura
Horario: 10 am a 6pm

Organiza

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Para exhibir:

Anayansi Jaen
Tel. (506) 8844-4116
anayansi.jaen@eka.net

www.expoempleo.net

**HÁGALO
UD. MISMO**



R/ Según el Ingeniero Luis Hernández, Director de la División de Químicos y Aplicaciones, de Renteco, este es un sistema que soluciona los problemas de goteras y filtraciones de agua en la construcción. El sistema busca sellar por completo estas molestas filtraciones que se pueden presentar en una loza de concreto o techo de zinc.

“Este producto posee gran flexibilidad elastomérica, además posee ventajas como reflejar los rayos solares (94%), no es tóxico, es 100% ecológico y posee una garantía, según su aplicación que va desde 3 hasta 10 años”, comenta Hernández.

En cuanto a las aplicaciones, en el caso de laminas de zinc, Hernández apunta que cuando se trata de filtraciones por los puntos de fijación (tornillos, clavos, pernos) se puede utilizar Impac Cemento Plástico, Banda tapagoterías Autoadhesiva o Tapagoterías Asfáltico.

Si son los traslapes de las láminas es lo que presenta el problema se puede resolver aplicando una mano de Impac 5000, pegarle una franja de 4” de tela de refuerzo y por último aplicarle una mano más.

Sistemas de impermeabilización

Cristian Gutiérrez, Comprador del Depósito Irazú de Coronado, San José, pregunta:

¿En qué consiste el sistema de impermeabilización Impac y cuáles son sus aplicaciones?

Si el problema de filtración se da entre la unión de paredes con lámina, se aplica un sello de Impac Cemento Plástico, y después de su secado aplicar una mano de Impac 5000 sobre la lámina y sobre el muro. Posteriormente, aplicar una franja de tela de 8” y por último aplicar una mano más del impermeabilizante.

Para aplicaciones en lozas de concreto, con problemas de grietas o rajaduras o juntas mal selladas, se deben resanar con Impac Cemento Plástico o sin son muy finas se puede aplicar una mano de Impac 5000. Se recomienda, que estando fresca la aplicación pegar una franja de tela de refuerzo de 4” y por último otra mano de impermeabilizante.

Impermeabilización de una loza de concreto

Paso 1: realizar una limpieza a profundidad, para eliminar polvo, grasa, hongos y otras impurezas. Posteriormente, aplicar una mano de Impac 5000.



Paso 2: Estando fresca la primer mano de impermeabilizante, se recomienda colocar una tela de refuerzo para mejorar las resistencias del sistema.



Paso 3: Aplicar la segunda mano de impermeabilizante.



Guía de Proveedores

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa	2250-5656	2250-5781
Corporación Macavi S.A.	2293-1476	2293-4594
ACERO		
De Acero de C.V.	2296-2384	2296-2384
AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION		
CoolSpot	San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256	
MULTIFRIO	Solarium: 2668-1140/Huacas	
ALMACEN		
Almacén Mauro	2220-1955	2220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA		
Esco	2242-2929	2232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehículos	2295-0000	2295-0052
Purdy Motor	2287-4180	2287-4311
CONSTRUCCION		
Comex	2288-5500	2289-8407
CONSTRUCTORA		
Constructora Costarricense (COCOSA)	2282-7141	2282-7226
Desarrollos Tecnicos S.A.	2234-0065	2234-1528
Deyspo S.A.	2434-1008	2433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar)	2519-6900	2232-0504
DEPOSITO DE MATERIALES		
Deposito de Materiales El Domingueño	2244-0571	2244-1766
Deposito El Rafaelero S.A.	2263-4000	2263-4000
Deposito El Trinitaño	2245-2562	2245-3434
Deposito Las Gravidias	2259-5555	2219-6886
Deposito y Ferreteria Los Angeles	2262-3303	2237-4110
DISTRIBUIDORA		
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
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.	2293-3692	2293-4673
ELECTRICO		
Agua 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	
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos	2265-6500	2265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA	2234-0304	2234-0185
FERRERIA		
AG Almacenes González	2537-1515	2537-1638
AGELEC	2494-8996	2494-8995
Consortio Ferretero de San José (COFERSA)	2205-2525	2205-2424

CLASIFICADOS

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

HERRAMIENTAS

Corte y Precisión de Metales Ltda	2256-1784	2223-1860
-----------------------------------	-----------	-----------

IMPORTACION

German-Tec de Costa Rica	2220-0303	2220-0310
--------------------------	-----------	-----------

INDUSTRIA

3M Costa Rica, S.A.	2277-1000	2260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.	2235-0304	2235-1516
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 Trefilería Costarricense	2236-0039	2236-3776
Schneider Centroamerica Ltda	2210-9400	2232-0426

MAQUINARIA

Agrosuperior S.A.	2210-5350	2231-5059
Madeco Ltda	8386-4789	2239-1674

MATERIALES DE CONSTRUCCION

Acerplas S.A.	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

MAJORITAS

Difesa	2236-7424	2236-7550
--------	-----------	-----------

PINTURA

Celco de Costa Rica	2279-9555	2279-7762
Duralac	2257-7075	2256-3719
Lanco & Harris	2438-2257	2438-2162

PLASTICOS

PLASTIMEX S.A.	Tel: 2453-1251 • Fax: 2453-1873
PALMARES	www.plastimexsa.com

SERVICIOS

Condicon Ltda.	2282-1949	2282-1950
Elvatrom S.A.	2242-9929	2232-6071

SUMINISTROS PARA FERRERIA

Capris S.A.	2290-0102	2231-4485
Electro Válvulas S.A.	2285-2785	2285-2885
Importaciones Vega	2494-4600	2494-0930

TIENDAS ESPECIALIZADAS

Cerámicas Mundiales S.A.	2233-0153	2259-8484
--------------------------	-----------	-----------

TUBERIA

Durman Esquivel S.A.	2436-4700	2256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt 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. 2231-6722 ext. 130, email: johanna.arguello@eka.net

EL DEPENDIENTE

¿En qué área de productos considera que hace falta más capacitación?



José Santiago Martínez
Ferretería Rojas y Monge, de Grecia
Encargado de compras
30 años de experiencia



Juan Salazar
Distribuidora Santa Bárbara, de Heredia
Dependiente
30 años de experiencia



Erick Abarca
Ferretería El Guadalupano, San José
Dependiente
20 años de experiencia



Víctor Manuel Sibaja
Gerente de Compras
Depósito Arenal, Coronado, San José
23 años de experiencia

En cada producto nuevo que llega al mercado siempre hará falta capacitación, pero en áreas como soldadura, cualquier gestión es indispensable, porque es un arma para atender a los clientes.

Es importante que siempre haya apoyo en capacitaciones en áreas como soldadura, electricidad y en herramientas eléctricas, pues son productos en los que el cliente espera mucha asesoría de parte nuestra y en este negocio, nadie que atienda público, se puede dar el lujo de desconocer un tema o producto.

Hace falta mucha capacitación en áreas como bodega, en todo lo que es administración de inventarios, y en cuanto a productos en el área eléctrica, sería importante que fuera mucho más constante, pues siempre hay novedades y con esto necesidad de asesorar mejor a los clientes.

Siento que al bodeguero lo han descuidado mucho en capacitación de productos, pues ellos son los futuros ferreteros. Hay que apoyarles más con capacitaciones de administración de inventarios. Con referencia a productos siento que aún hace falta estar más capacitado en soldadura, máquinas de soldar, herramienta manual, generadores eléctricos, ya que cualquier error de asesoría, podríamos estar engañando al cliente.

¿Qué ayuda le han dado los proveedores?

Hemos tenido una respuesta efectiva de parte de los proveedores, pues siempre están anuentes a evacuar consultas y muchos de ellos, constantemente realizan capacitaciones valiosas.

Hemos tenido buena respuesta de parte de los proveedores, pues en general siempre han estado interesados en colaborar, sin embargo, es necesario que sea mucho más constante.

Los proveedores han dado bastante apoyo, pero siento que estamos como a un 50%, por lo que se hace necesario que haya más estrategias de capacitación. Hay productos muy sensibles de los que se necesita conocer más cada día.

Siento que en las marcas líderes si ha habido apoyo, pero hay otras a las que no les veo mucho empuje para colaborar en este sentido.



Soluciones constructivas de alta tecnología

- Naves industriales
- Entrepisos pretensados
- Edificios para condominios y hoteles
- Postes
- Tubos
- Adoquines de concreto

- Bloques modulares
- Puentes vehiculares y peatonales
- Sistemas para muros de contención
- Sistemas para protección de cauces
- Bloques con color y textura
- Casas prefabricadas de una, dos plantas y elevadas

www.pc.cr

PC
PRODUCTOS DE CONCRETO
Empresa Holcim (Costa Rica) S.A.

Ella también

Entre el cruce de Ipís de Guadalupe y Coronado, se asienta la Ferretería Jiménez, un negocio que lleva sello femenino.

Bastó apenas con el ingreso a la zona para pensar de inmediato: ¿a quién se le podría haber ocurrido arriesgarse con la apertura de un negocio ferretero en un lugar mayormente marginal?, o bien con tendencias de poca construcción o reparación, lo que necesariamente indicaba que las posibilidades de desarrollarse no eran muy promisorias...

Esto hizo que nos interesáramos aún más por saber sobre los pormenores de este negocio, que sita en el cruce entre Ipís de Guadalupe y Coronado, en San José, y del que ya muchos se darán una idea del tipo de sector al que nos referimos...

El orden del lugar, así como el cuidado en cada detalle, como por ejemplo, la impecabilidad en el vestir del personal, plenamente identificados con el negocio, empezó a borrar de nuestra mente los pensamientos prejuiciosos y nos ponían frente a un local en el que sus dueños parecían saber hacer las cosas.

De inmediato, se escuchó la voz que anunciaba nuestra presencia con "bienvenido estábamos esperándole. Nada más déme un segundo, y estoy con usted".

Mientras esperábamos, quien nos recibió con ese saludo, terminaba una conversación al teléfono con estas palabras:

- ¡Qué bueno que el piso le quedó bien!, ya casi le mando al muchacho con la pintura que escogimos para la habitación. Es un placer

servirle...

Apenas Olga Rivera, de Jiménez, colgó el auricular, nuevamente agradeció nuestra presencia, con lo que nos percatamos que estábamos frente a la propietaria del lugar.

- ¿Es usted la dueña de la ferretería? -preguntamos para asegurarnos-

- Sí, junto con mi esposo y mis hijos, nos encargamos de atender los tres locales que ya poseemos.

Así de sencillo, estábamos frente a una ferre-

tera que junto con su familia, han construido una ferretería de 200 m², una bodega de materiales de construcción de 400 m² y un depósito de materiales de 400 m², éstos dos últimos instalados en Mozotal de Guadalupe. Nuestra primer pregunta fue averiguar cómo ya habían consolidado tres negocios en esta zona, que no posee grandes construcciones y no se le mira mayor movimiento como para que una ferretería sea exitosa.

"En el negocio, hemos aplicado mucho



Olga Rivera de Jiménez, junto con sus 18 empleados, en la Ferretería Jiménez, dice que ser asesora de clientes, sobre todo en la parte de decoración, le ha permitido crecer en el sector. La acompañan sus hijos Mauricio y Luis Andrés Jiménez y Erick Cruz (centro).

esfuerzo. Desde hace 20 años, cuando mi suegro -Luis Jiménez- nos heredó un pequeño local, vimos una oportunidad cuando la gente de la zona empezó a construir sus casas y desde ese momento, aplicamos un esquema de ser competitivos en los precios", destaca esta ferretera, que dice que ella sabe que la ganancia no solo está en que los clientes vuelvan sino en los que se puedan hacer nuevos todos los días, a lo que apunta que "todos los días al menos llegan dos compradores nuevos".

Para atender los negocios, esta ferretera afirma que ella se encarga de la parte de ferretería y de asesoría en decoración, pero sobre todo de atender la clientela femenina y su esposo Ronny Jiménez, atiende todo lo que tiene que ver con materiales de construcción y obra gris. Al lado de ellos, están sus hijos, Rebeca, Ronny y Luis que, aunque jóvenes, colaboran en tareas de mercadeo, contabilidad y administración.

"A muchas mujeres no les gusta la ferretería, pero cuando entran al negocio y se topan con que las atiende otra mujer, se sienten en confianza, sobre todo cuando les empiezo a dar ideas sobre cómo decorar sus casas o negocios".

Y es que como dice Olga: "me gusta asesorar al cliente, que sienta que con lo que adquiera y haga de su casa, ésta va a valer más".

Afirma que muchas veces la cadena de atención la inicia su esposo con el material pesado, y cuando llegan los detalles y retoques, ella interviene. "Buscamos que los clientes encuentren una solución a su obra".

Para ella, atienden dos sectores muy diferen-

tes, pues uno es apenas el inicio de las obras y por otro lado, es la parte delicada, la parte de los detalles.

"Pero, hay algo que no le he contado", atinó a decir inmediatamente al terminar de describir las labores de ella, su esposo y los 18 empleados que les acompañan diariamente. Luego de contar cómo habían hecho para encontrar el camino del crecimiento, terminó con esta frase: "es que Ronny es muy capaz y visionario", después de comentar que muchos de los productos que conseguían a bajo precio, se los trasladaban a los clientes con esa misma ventaja.

"Mi esposo muchas veces se interna en las bodegas de los mayoristas y cuando observa productos que están un tanto golpeados, despintados, pero que sirven, entonces le hace una oferta de compra al proveedor para conseguirlos a bajo precio", dice Olga.

"Yo le digo que es como un buzo. Recuerdo que la última vez, en una de esas bodegas, encontró unos carretillos golpeados, pero en buenas condiciones, los compré y los puse en oferta".

Incluso afirma que antes, por las condiciones económicas donde están, incluso llegaron a vender material de segunda, pero con el tiempo el sector mejoró, las familias se superaron y ahora solo venden todo de primera.

"Vimos crecer precarios y barrios como La Morita, Nazareno, Purral, Los Cuadros y las urbanizaciones del Invu", señala.

De hierro

Entre los dos negocios Jiménez, según Olga, atienden alrededor de 100 clientes diarios. "Siento que ya no somos solo una ferretería de pueblo, pues tenemos varios clientes de sitios lejanos que nos buscan como de Puntarenas, Alajuela y hasta Escazú".

Dice que de los 20 años que ha estado meti-

da en este negocio, ha visto compradores crecer con ellos, "incluso hay clientes que desde que abrimos aún nos siguen comprando y yo sé que es que además de servicio aquí encuentran asesoría".

Sabe que en este sector, de alguna forma, hay que ganar un "derecho de piso", para llegar a consolidarse, tanto en cuanto a clientes como con los proveedores.

"Entendemos que hay que darle rotación rápida a los productos para que los proveedores nos valoren y vean que tenemos una buena recuperación, y siento que lo hemos hecho bien, pero aún hay empresas que no nos han querido atender", apunta Rivera.

Pero Olga va más allá y analiza esta circunstancia indicando que para ella muchos mayoristas tienen cierta selectividad, pero que deberían dar oportunidad a otros distribuidores que mantengan una constante en las compras y en la rotación.

Sin embargo, rescata que a la fecha quienes han confiado en ellos, son fieles testigos del esfuerzo que ponen todos los días por cumplir y desarrollar aún más los negocios.

"Hay proveedores que están con nosotros que les interesa el consumidor final, que no todo lo dejan en manos del ferretero y eso motiva a trabajar, pues nos sentimos respaldados por campañas de publicidad, por buenos precios y novedad en los productos. Estoy hablando de mayoristas como Abonos Agro o Corona, para citar algunos", dice Olga.

Para ella no importa si al principio costó llegar hasta aquí, o si en este momento, las cosas se ponen más duras, pues dice que su mentalidad positiva la ha llevado a convertirse en una ferretera firme, en una ferretera de hierro...

es ferretera...

EN EL CLAVO



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

La palabra crisis está en boca de todos y muchos negocios pueden estar experimentando una disminución en sus ventas o en su liquidez.

Es por eso que cada esfuerzo por aumentar la eficiencia en el manejo del negocio es impor-

Inventarios: ni mucho ni poco

tante.

Uno de los puntos clave en las ferreterías es el manejo de los inventarios.

Por un lado, algunos apoyan la teoría de que se deben manejar grandes cantidades de inventarios, pues es preferible guardar en insumos o productos el dinero, ya que con las alzas ocasionadas por la inflación y la devaluación, se consigue una mayor rentabilidad.

En el otro extremo, se encuentran aquellos que opinan que los inventarios se deben reducir a cero y manejar una política de justo a tiempo, pues los inventarios son un problema que se genera por ineficiencia gerencial.

Está claro que ambos extremos son peligroso, ya que alguien puede tener inventarios en exceso y no tener como pagar la planilla, o está quien ha tenido que dejar de vender por no contar con el producto.

Los inventarios son simplemente bienes ocio-

sos almacenados en espera de ser utilizados, cuya administración puede ser más eficiente si se toman en cuenta estos consejos:

- Aprender lo último en gestión de inventarios: Tener un sistema de gestión de inventario que le permita tener la información a mano, lo que está llegando y lo que está saliendo.
- Conocer sus necesidades de gestión de inventario: Se trata de la previsión de ventas antes de que se produzcan, de seguir los artículos que van a salir y saber cuánto tiempo tardará en recibir nuevos artículos.
- Obtener software de gestión de inventarios: Deberá ser fácil de utilizar, de modo que el uso del software no se convierta en una barrera para el éxito en el control de inventario. Y no olvide, incrementar el flujo de caja y la satisfacción de los clientes es uno de los grandes beneficios de la buena gestión de los inventarios.

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
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
Copper and Tools	Jaysol Miranda	Asistente de Gerencia	2289 96 98	2288 27 74	N.D	info@copperandtools.com
Eagle Centroamericana	Arturo Rosabal	Gerente General	2260 03 27	2237 87 59	441 1150	N.D
Ferretexpo	Elizabeth Soto	Coordinadora Grl.	(502) 2385 72 87 (502) 2385 70 16	N.D	N.D	elizabeth@el-ferretero.com
Fusion Polymers de Costa Rica	Walter Miranda	Gerente	2260 28 17	N.D	N.D	w.miranda@fusionpolymers.com.mx
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente de Ventas	2277 48 00	N.D	N.D	stewart.chan@cr.henkel.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Impersa	Mauricio Orozco	Gerente de Proyectos	2218 11 10	2218 11 07	N.D	moroasco@impersacr.com
Importaciones Campos Rudin.	Oscar Campos	Gerente General	2257 46 04	2257 58 35	1216-2100	camrudin@racsa.co.cr
Importadora América	Erick Bermúdez	Gerente General	2292 24 24	2229 58 18	N.D	iamerica@racsa.co.cr
Importadora Técnica Alfaro	Walter Alfaro	Gerente General	2226 30 70	2226 11 21	N.D	walter.alfaro@intruderdiamondtool.com
Invermec	Daniel Restrepo	N.D	576886 42 00	57496886 41 49	N.D	danielrestrepo@invermec.com
kimberly Clark Costa Rica	Andrea Azofeifa	Mercadeo	2298 31 83	2298 31 79	N.D	andrea.azofeifa@kcc.com
Laminadora Costarricense	Rebeca Araya	Comunicación	2507 42 01	N.D	N.D	info@arcelor.co.cr
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Mapar Consultores	Johan Portuquiez	Gerente de Ventas	2228 32 32	2228 32 32	N.D	jportuquiez@mapar.us
Mega líneas	Victor Cordero	Gerente de Ventas	2240 36 16	2240 26 29	N.D	victorcordero@megalineas.com
Metálica Imperio	Mario Solano	Gerente Comercial	2293 37 37	2293 09 16	N.D	msolano@metalicaimperio.com
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	2433 81 55	2433 91 02	891 4050	info@pinturasalfa.com
Productos de Concreto	Adriana González	Mercadeo	2205 30 00	2205 27 00	N.D	adriana.gonzalez@holcim.com
Schneider Electric C.A.	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sherwin Williams	Pablo Villalta	Gerente General	2272 05 79	2272 12 07	N.D	pvillalta@swdeca.com
Soldaduras LC	Randall Campos	Gerente de Ventas	2260 85 94	2260 85 97	N.D	rand77cr@hotmail.com o el soldadlc@ice.co.cr
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
Transfesa	Oscar Martínez	Gerente de Ventas	2210 89 89	2291 07 31	215 21 50	omartinez@transfesacr.com
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidos.com

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



The World's Finest



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

Schneider
Electric

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



La mejor pintura, al mejor precio

Pinturas
Koral