Suscríbase en: www.tytenlinea.com

Especial de Materiales de Construcción P. 30
Especial de Soldadura P.25
Visitantes internacionales en Expoferretera P.37
¿Qué herramienta eléctrica ofrecer? P.13

Hidroca quiere $1 millón en ventas

¡Así de simple, y así de claro! Ese es el objetivo que, según Francisco Tasende, Director – CEO de Hidroca, persigue la compañía para su primer año en Costa Rica. Sus armas: entender el mercado y agregar más valor a los negocios con los clientes.

ISSN 1409-2301

FEBRERO 2010 / AÑO 14 / NO. 164

AMBIENTE FRESCO TODO EL AÑO

MIniSplit Air Pro Deluxe 2010

Deshumidificador

Mini Split Tipo Cassette

Mini Split de Pared

Aire Acondicionado Portátil

Multisplit

Enfriador de Vinos

Sistema Central de Ductos

Unidad de Ventana

BUSCAMOS DISTRIBUIDORES

Encuéntrenos en:

TIENDAS COOLSPOT San José, San Sebastían: (506) 2226.8071 | Solarium, Liberia: (506) 2668.1140 | Jacó: (506) 2643.6174

ALMACÉN EL ELÉCTRICO | CAMPOS Y BRENES | LA CASA DEL FONTANERO | DEPÓSITO LAS GRAVILIAS
SUPER FERRETERÍA EPA | MATERIALES EL CIPRESAL | ALMACENES EL COLONO | MATERIALES SARAPIQUÍ
IESA ELECTROCARIBE | ALMACÉN EL MEJOR PRECIO | COOPEGUANACASTE | MATERIALES NOSARA
FERTAMA | AGROSERVICIOS DE LA PENÍNSULA | DEMSA | FERREMAYOREO | ELEKTRO SYSTEMAS
FERRETERÍA CÓBANO | ENTRE OTROS...

Air-Pro
Air Conditioning

LANCO®

NUEVO PEGAMENTO DE POLIURETANO

RhinoGlue

PEGA TODO CON TODO

Novedoso pegamento a base de poliuretano. El nuevo RhinoGlue pega materiales disímiles como cemento con metal, vidrio con madera, etc.

PIEDRA + CRISTAL + MADERA + PLÁSTICO + METAL

FUERZA EPÓXICA

100% resistente al agua

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

En nuestra próxima edición

MARZO
TYT 165

Electricidad y accesorios

Madera y productos sustitutos

Seguridad y Sistemas Inteligentes

Cierre comercial:
22 de Febrero de 2010

Para anunciarse
Gabriela Alpízar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 8831-2296
Braulio Chavarría
braulio.chavarria@eka.net
Cel. 8372-1192

Suscríbase
Si usted pertenece al sector ferretero o de construcción puede suscribirse a TyT por cualquiera de estas vías:
suscripciones@eka.net
www.tytenlinea.com
Tel. 2231-6722 ext. 152
Circulación 5,000 ejemplares.

CONTENIDO

Siding. Especial de materiales de construcción P. 30

9 PINCELADAS

14 MERCADEO
Regreso del Marketing Relacional (II Parte)
La rentabilidad actual y futura depende de que el cliente nos prefiera sobre los demás.

16 EN CONCRETO
Zona Sur.- Desde iniciar de cero, prácticamente con las manos vacías, pero con la firme intención de tener una ferretería, o un empresario que se dedicaba al negocio textil y vio en el sector ferretero un oportunidad y hoy después de un año, conforma uno de los negocios importantes de la zona. TYT recogió estas historias en un periplo por la zona sur, desde la costa a los centros de ciudad, y poblados alejados.

22 PERFIL
Hidroca quiere $1 millón en ventas

23 Unidos Mayoreo
La primera edición de la feria Expo Unidos Mayoreo 2010, se llenó de fiesta con la visita de clientes ferreteros que llegaron de todas partes del país.

24 Multifrio
Las ferreterías del país tienen la posibilidad de aumentar su oferta y servicio a los clientes, basados en un esquema de negocio que plantea la comercialización de aires acondicionados Air Pro, de CoolSpot.

25 Especial de Soladura

30 Especial de Materiales de Construcción

33 PRODUCTOS FERRETEROS

38 EL FERRETERO
Maderas San Carlos, en Buenos Aires de Palmares
Aunque han encontrado un nicho de mercado para explotar los clientes que buscan trabajar la madera, no descuidan un solo detalle en la parte de ferretería y tratan de aprovechar cualquier oportunidad para crecer.

Hágase amigo de TyT en:

revistatyt ferreterias

GRUPO KATIVO

Protecto Clinic & Home

Pintura que elimina al contacto virus y bacterias causantes de múltiples enfermedades, como:

- Influenza
- Cólera
- Hepatitis
- Rotavirus
- Rhinovirus, etc.

Protecto CLINIC&HOME

Pintura diseñada para hospitales que hoy puedes aplicar en casa.

Protecto Clinic & Home protección en forma de pintura.

HASTA 5 AÑOS DE PROTECCIÓN ANTIMICROBIAL

Disponible en distribuidores autorizados y tiendas Protecto DeCor

•**CUESTA DE MORAS:** TEL: 2222-9922 •**DESAMPARADOS:** TEL: 2219-1874 •**URUCA:** TEL: 2290-5191 •**SAN PEDRO:** TEL: 2224-9691 •**ESCAZÚ:** TEL: 2228-2728 •**TIBÁS:** TEL: 2236-5769 •**CARTAGO:** TEL: 2591-2300 •**LIBERIA:** TEL: 2666-7426 •**TECNO PUNTO:** TEL: 2256-5994 •**PAVAS:** TEL: 2296-4465 •**NOVACENTRO:** TEL: 2225-0307 •**ALAJUELA:** TEL: 2440-6606 •**NICOYA:** TEL: 2686-7000 •**TAMARINDO:** TEL: 2652-9000 •**PÉREZ ZELEDÓN:** TEL: 2771-5636 •**OUTLET URUCA:** TEL: 2290-7413 •**HERRADURA:** TEL: 2637-8085 •**SAN SEBASTIÁN:** TEL: 2226-4596 •**SANTA ANA** TEL: 2582-0933 •**BELÉN:** TEL: 2589-0713 •**GRECIA** TEL: 2494-8461 •**OUTLET OCHOMOGO:** TEL: 2216-6362 • **CENTRAL TELEFÓNICA:** 2518-7300

DEL DIRECTOR EDITORIAL

Por números más positivos...

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Ya sin importar lo que cualquiera, sobre todo las mentes negativas puedan percibir, y sin volver a mirar al pasado, y atrás ni para tomar impulso; tan solo en estos primeros días del año, he podido notar, sentir y constatar un mayor optimismo entre los empresarios del sector, tanto de los mayoristas como los ferreteros y dueños de depósitos de materiales.

Y es que solo bastaron los primeros días de este año, para que el ente que lleva el pulso a la construcción (Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos) nos diera la noticia de que el sector empieza a mejorar, y que se espera que el aumento en los metros construidos siga en aumento.

Después de experimentar una caída histórica de casi un 40%, cualquier crecimiento, con respecto a cualquier periodo es noticia que entusiasma y cambia la cara de cualquier ambiente de pesimismo.

Sin embargo, aunque los números y los vientos soplen a favor de quienes estamos en este sector, incluyendo también a la ferretería, nos toca a usted, a mí y a quienes le rodeen, forjar nuestro propio futuro.

Los números son meramente una medida, y al día siguiente se convierten en una estadística histórica, por eso potenciar el presente para cosechar en el futuro tiene algo o mucho de cierto.

Y si son solo una medida, quiere decir que basta con una sola intención, con un esfuerzo, para variar la medida y por consiguiente el futuro.

Es cierto que los mercados y sectores responden a los factores del entorno económico, del dinamismo de la economía de un país, pero también cada esfuerzo individual cuenta, y la suma de muchos perfectamente puede variar los números, el entorno y la economía.

Nada hacemos con quedarnos cruzados de brazos a la espera de ver los números del otro mes, compararlos con los de éste, para ver cómo va la construcción... Probablemente, quienes interpretaron u "olfatearon" un mes antes, cuando usted reaccione, ya le llevarán camino adelantado.

Nos toca a todos, como mencionamos, hacer que esos números se muevan en nuestro favor, que vayan hacia donde queremos. Cualquier acción creativa que usted implemente, habrá más de un cliente que responderá, y si estamos en un momento positivo, pues con mucho más razón.

Aquella promoción que le ha estado dando vueltas en su cabeza, aquel combo que pensaba implementar, o por qué no, aquellos clientes que pensaba llamar para ofrecer descuentos, quizás este sea un buen momento para hacerlo.

Nunca es tarde... ¡Haga la prueba!

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Investigarán alzas al cemento y varilla de hierro
- Bosch lanza nueva generación de taladros
- Home Depot eliminará mil empleos y cerrará tres tiendas en Estados Unidos
- Eaton con todo para este 2010
- Reportan fallas en despacho de materiales de construcción

CRÉDITOS

Presidente
Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net
Directora General
Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net
Editor
Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net
Asesores Comerciales
Gabriela Alpízar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 8831-2296
Braulio Chavarría
braulio.chavarria@eka.net
Cel. 8372-1192
Directora de Arte
Nuria Mesalles
Diseño y diagramación
Irania Salazar Solís
Erick Alvarado Rojas
Foto de Portada
Hugo Ulate

Suscríbase:
www.tytenlinea.com

Circulación
Yariela Duarte
suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext 152

tuercas y tornillos TYT LA REVISTA FERRETERA
www.tytenlinea.com
Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

CONSTRUYA CON INTELIGENCIA

En el Centro de Servicio Abonos Agro usted cuenta con asesoría técnica para su proyecto, producimos materiales para la construcción hechos a la medida y según las necesidades de cada cliente.

FERRALLA

Cero desperdicio en varilla Nº 2 a Nº 5

TECHO TOTAL

Producto apto para cualquier clima por utilizar materias primas galvanizadas

Ventajas con Ferrallas

- Reducción en el tiempo de ejecución del proyecto.
- Uniformidad en la producción de los elementos.
- Más uniformidad en la producción de los elementos y un mejor cumplimiento en las especificaciones estructurales.

Ventajas con Techo Total

- Reducción del costo al prescindir de discos de cortes, soldadura, pintura anticorrosiva y de acabados.
- Precisión milimétrica contra planos digitales de cada proyecto.

Email: ferralla@abonosagro.com / techototal@abonosagro.com
Tel: 2211-5000 www.abonosagro.com

AA SA
ABONOS AGRO

CARTAS

Tiempo y dinero

Me permito felicitarles, pues hace unos días, mientras esperaba me entregaran unos materiales de construcción, leí el ejemplar de TYT del mes de diciembre.

Realmente, me encantó el objetivo de ustedes de presentar materiales de construcción de vanguardia.

Pasa que en muchas ocasiones, quienes estamos en el sector construcción, por falta de asesoría o tiempo, no nos detenemos a conocer los productos.

Sin embargo, gracias a este tipo de información, podríamos ganar, mejor dicho, ganamos tiempo y dinero, dos factores de gran necesidad y valor, en el mundo tan acelerado que vivimos, y en el sector construcción son primordiales.

Ing. Sebastián Herrera S.

Distribuidores

Tenemos una empresa que se dedica al rubro de la construcción y acabados.

Desarrollamos servicios como: Diseño de planos de arquitectura. (plantas, cortes, detalles), Vistas 3d y recorridos virtuales, Trabajos de albañilería. Construcción en seco (sistema dry wall), Trabajo de pintura en latex (óleos, esmaltes, etc.), Pinturas decorativas (estuco veneciano, craquelados, moteados,etc.), Instalaciones eléctricas y sanitarias. Igualmente, somos distribuidores de planchas de policarbonato para que nos incluyan en su lista de contactos y proveedores.

Miguel Murga Alvarez
Arq Concept`s S.A.C. del Perú
Arquitectura - Ingenieria - Construcción
correo: proyectos@arqconcept.com
URL: www.arqconcept.com
http://arqconcept.blogspot.com

Buenos deseos

Les saludo cordialmente a la espera de que hayan disfrutado de lindos momentos familiares, así como compartiendo con amistades, disfrutando de paz y tranquilidad. Y bueno, con baterías recargadas les deseo el mejor año de sus vidas en lo personal: salud y tranquildad, y en lo profesional y laboral: el fortalecimiento de sus actividades y que todos esos sueños que siempre tenemos dando vueltas como mariposas, nos animemos a dar el paso y los iniciemos como buenos proyectos, y que con el favor del TODO PODEROSO, los podamos encaminar y en el mejor de los casos, concretar.

Nelson Méndez Calderón
Gerente Administrativo y Financiero
Mercasa, Materiales, acabados y Ferretería

Cambios a lo grande en Imacasa

La empresa Imacasa viene con todo para este 2010, y no solo prepara innovaciones en producto sino una serie de beneficios para sus clientes.

"Igualmente, uno de los cambios que se empezarán a ver es el refrescamiento de la marca con un logo mucho más atractivo, y mucho más sobrio. Se trata de un resideño de nuestra imagen corporativa en el mercado", apunta Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa.

Zamora advierte que la empresa ha evolucionado no solo en la parte agrícola, sino en el área ferretera.

Así, poco a poco los clientes empezará notar la incorporación del nuevo logo de la compañía.

Al logo lo acompaña el slogan: Imacasa: "Fuerza en su trabajo".

IMACASA®
FUERZA EN SU TRABAJO

Este será el nuevo logo de Imacasa que la empresa irá incorporando poco a poco en el mercado, a través de sus productos.

MEIC verificó calidad de varillas

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio, procedió a realizar diversas pruebas de resistencia y calidad a las varillas de construcción disponibles en el mercado.

Se coordinó con el Laboratorio Nacional de Materiales y Modelos Estructurales (LANNMAE) de la Universidad de Costa Rica, con el fin de realizar las pruebas técnicas requeridas, y lograr así determinar si los productos cumplían o no con las normas vigentes.

"Por el impacto que esto podría tener en el sector construcción, nos pareció determinante constatar el cumplimiento de las normas y estándares de calidad", afirmó Eduardo Sibaja, Ministro de Economía, Industria y Comercio.

Para el análisis, fueron visitados varios negocios del área metropolitana durante los días 9, 10 y 14 de setiembre, y se recolectaron las muestras respectivas en los siguientes depósitos de materiales: El Rafaeleño, Ferretería Los Ángeles, Materiales Z, Aceros Monolit, Evoluciones Metalmecánicas S.A., Distribuidora Procasa y Depósito de Materiales Irazú.

Las muestras se sometieron a los ensayos de "resistencia a tensión" y "doblez", así como también, fueron constatados los diámetros respectivos por parte del Laboratorio Costarricense de Metrología (LACOMET).

Estos últimos obedecieron a las varillas No.3 (diámetro 9,55 mm) y No. 4 (diámetro 12,70 mm.)

Los resultados de las pruebas fueron satisfactorios, por cuanto la totalidad de las muestras cumplieron con el código sísmico (norma ASTM, A615/ A 615M-09), y con la "norma oficial de barras de acero para hormigón armado – Decreto Ejecutivo No. 12666-MEIC del 25 de mayo de 1981", a excepción en este último caso de una de las muestras, cuya resistencia a la tensión fue de 468 MPA (mega pascales) en lugar de 483 MPA que es el mínimo aceptado por esa norma. No obstante, sí cumplió con el estándar definido en el código sísmico mencionado.

La varilla número 3 es la que mayormente se comercializa en el sector construcción y en los negocios ferreteros, y es de las que más demanda registra en este sector, sobre todo para el área de vivienda.

cemix

Fabrica y comercializa materiales de construcción para la instalación de acabados.

MORTEROS ADHESIVOS

- ***Cemix Estandar*** *(Cumple norma ANSI 118.1).*
  Mortero de capa gruesa para pegar cerámica (ayuda en bases irregulares).
- ***Cemix Plus*** *(Cumple norma ANSI 118.1).*
  Mortero con antideslizante para cerámica y azulejos.
- ***Cemix PSP*** *(Cumple norma ANSI 118.4).*
  Mortero especial para Porcelanatos y para pegar piso sobre piso.
- ***Cemix AMU*** *(Cumple norma ANSI 118.4).*
  Mortero multiuso de alta adherencia para cerámicas, porcelanatos, piedra naturales en interior y exterior.
- ***Cemix Fraguas BOQUILLEX*** *(Cumple norma ANSI 118.6).*
  100% lavable, no se mancha, colores firmes, resistente a la humedad.

MORTEROS ADEBLOK

- ***Repello Cemix Adeblok*** *(Cumple norma ASTM C-190).*
  Grueso y Fino, modificado con Látex y fibra, no se fisura.
- ***Cemix Adeblok Proyectable*** *(Cumple norma ASTM C-190).*
  Mortero modificado con látex y fibras. Fácil de utilizar con máquina lanzadora.
- ***Cemix Basecoat*** *(Cumple normas ASTM C-266 / C-109).*
  Mortero especialmente formulado para aplicar sobre láminas cementicias.
- ***Cemix Levantado de Block***
  Mortero para pegar Block y ladrillo. Ahorra tiempo y dinero, listo para usar.
- ***Cemix Nivelador de Piso***
  Mortero modificado con Látex y fibra para nivelar pisos. No se agrieta ni fisura.
- ***Cemix Estuco Acrílico***
  Variedad de colores, no decolora, fácil de aplicar y excelente cobertura.
- ***Cemix Estuco Cementicio***
  Variedad colores. Tres trabajos en uno: repella, afina, pinta.

PRODUCTO NUEVO

- ***Cemix Pasta para Gypsum***
  Pasta multiuso, especial para juntas de láminas de Gypsum. Fácil de usar y lijar.

Cemix de Costa Rica
Tel.: (506) 2254-3200 • 2254-3900 • Telfax: 2254-3400
Del Colegio Técnico de San Sebastián 100 mts. Oeste, San José, Costa Rica.

www.cemix.com

Meco firme en Panamá

PANAMÁ

Panamá.- Según informó la agencia de noticias AFP, el consorcio Meco, otra empresa de México y la española FCC, ganaron la licitación de la cuarta excavación seca del Canal de Panamá, una de las mayores obras del proyecto de ampliación que permitirá cruzar a buques más grandes.

El consorcio ganador ofreció realizar la cuarta excavación seca del proyecto por 267,8 millones de dólares, 27 millones menos que lo exigido por su más cercano competidor, dijo la estatal Autoridad del Canal de Panamá (ACP).

"Los trabajos deben iniciar los primeros meses de este año y calculamos que terminará alrededor del 2013", dijo el jefe de la ACP, Alberto Alemán Zubieta, en la apertura de los sobre con las propuestas. El consorcio está formado por las empresas FCC, Meco (Costa Rica) e Ica (de México), dijo la ACP.

El contrato de la cuarta excavación seca "representa el más complejo proyecto después de la construcción del nuevo juego de esclusas", explicó el vicepresidente ejecutivo del Departamento de Ingeniería y Administración de Programas de la ACP, Jorge Luis Quijano. En la licitación la empresa brasileña Odebrecht pidió 379,8 millones de dólares; el consorcio ISC Panamá propuso 294,9 millones y el grupo Jan de Nul-Chec 359,1 millones de dólares.

Las propuestas fueron abiertas por la ACP, con el fin de culminar la ampliación del Canal en 2014, al cumplirse el centenario de la apertura de la vía interoceánica. El consorcio ganador tendrá que remover 27 millones de metros cúbicos de tierra y rocas para abrir un cauce de poco más de seis kilómetros en la entrada pacífica del Canal.

El proyecto de ampliación, por unos 5.200 millones de dólares en total, busca permitir el cruce de buques más grandes por el Canal de Panamá, por donde pasa el 5% del comercio mundial.

Meco es una antigua empresa costarricense especializada en remoción de tierra, construcción de carreteras y de infraestructura turística, que ha realizado trabajos en toda América Central desde 1992.

NICARAGUA

Nicaragua espera mejorar números de construcción

Managua.- A pesar que este segmento del sector representó una caída del 30%, el presidente de la Cámara Nicaragüense de la Construcción, Manuel Zelaya, indicó que la actividad constructiva pública del primer semestre del año compensó en cierta medida el descenso de la actividad, aunque también reportó una reducción del 15 %.

La construcción registró a lo largo de este 2009, una drástica caída del 22% en su actividad, como consecuencia directa de la crisis económica mundial.

Esta contracción tuvo su origen principalmente en el decrecimiento de la construcción privada, constituida por proyectos urbanísticos, turísticos e industriales.

"Si sacamos un promedio de las caídas de la construcción privada y pública obtenemos que todo el sector en general cayó un 22% con respecto al año pasado", apuntó.

En el caso de la construcción privada, Zelaya informó que hubo una disminución en la construcción de viviendas, hoteles, fábricas y oficinas. Mientras que en el caso de la construcción pública, los tres ajustes realizados al Presupuesto General de la República, ocasionaron una caída en el gasto de capital utilizado en las inversiones.

"La mayor parte de las empresas medianas y pequeñas de este sector se vieron muy afectadas, especialmente en el segundo semestre, debido a los recortes presupuestarios que afectaron las asignaciones para el Ministerio de Educación, el Ministerio de Salud y la mayoría de las alcaldías", señaló.

Sin embargo, el representante de la construcción, destacó la importancia de las ejecuciones de obras impulsadas por el Ministerio de Infraestructura, MTI, y del Fondo de Mantenimiento Vial, Fomav, cuyas inversiones superan los 125 millones de dólares.

El sector de la construcción genera aproximadamente 60 mil empleos directos, sin embargo, el representante del mismo asegura que mueve alrededor de 300 indirectos. En el 2008, la contribución del sector al PIB, anduvo aproximadamente en 400 millones de dólares. Para este 2009, las cifras llegarán a 320 millones de dólares.

Fuente: http://www.elnuevodiario.com.ni

¿Qué herramienta eléctrica ofrece primero y por qué?

Aunque la pregunta pudiera ser hasta cajonera y comprometedora, no lo fue para Geovanny Paniagua, Administrador de la Ferretería Mercado Ferretero Zúñiga.

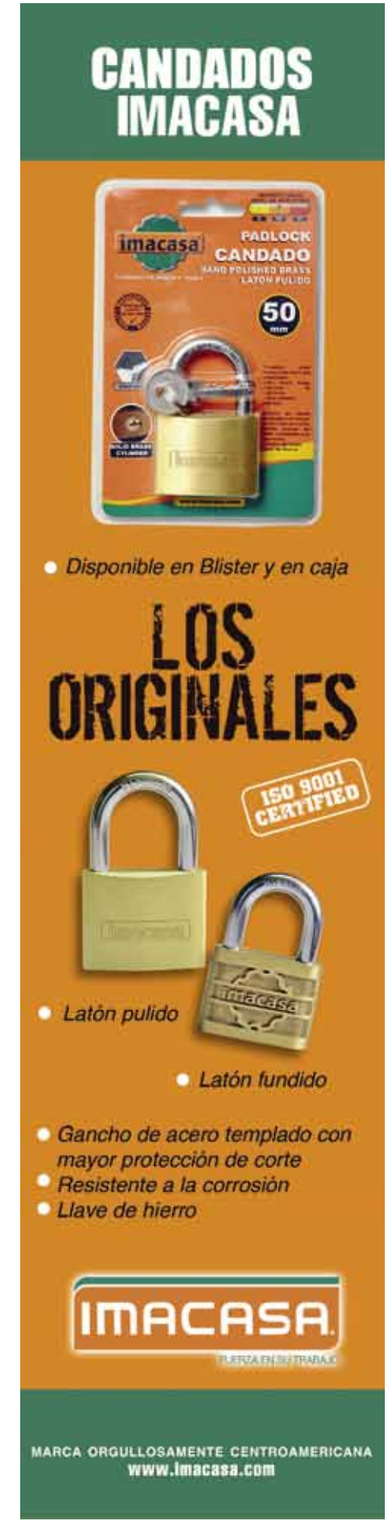
"Todo depende", fue su primera respuesta… Pero de inmediato apelando a sus 15 años de experiencia trabajando en el ramo ferretero, indicó que lo primero que hace cuando un cliente le pide una herramienta eléctrica, es preguntarle "¿qué uso le va a dar?".

"Sabiendo para qué la necesita, así determino lo que le puedo ofrecer. Por ejemplo, si lo que necesita es una herramienta para uso doméstico, le recomiendo la marca Kawasaki o Surtek, si la requiere para darle un uso intermedio le ofrezco Skill o Neo, y si ya es para un uso industrial, le indico que puede llevar una DeWalt, Makita o Bosch", dice Paniagua.

Afirma que por eso tratan de tener una amplia variedad de herramientas en el negocio, pues hay diversidad de clientes con múltiples necesidades.

"La ciencia está en saber asesorar al cliente, pues en ello radica en que vuelvan o no a devolver la herramienta, y en este tipo de negocios, cuanto menos devoluciones se presenten es mejor tanto para nosotros como para el mayorista".

Geovanny Paniagua, Administrador del Mercado Ferretero Zúñiga, afirma que dependiendo de la necesidad del cliente, así dirige su recomendación en herramientas eléctricas.



MERCADEO

Regreso del Marketing Relacional

II PARTE

Por Milena Clavijo Rodríguez

La rentabilidad actual y futura depende de que el cliente nos prefiera sobre los demás. Si queremos que el valor de nuestra empresa aumente, pues entonces debemos trabajar este activo, reteniéndolo, procurando que aumente sus volúmenes y frecuencia de compra y aumentando la base de clientes para capturar un mayor potencial de consumo.

Como herramienta para definir cuáles son los clientes óptimos para construir esta base contamos con la segmentación, pero el prerrequisito para aplicarla es contar con información importante sobre los comportamientos de compra de nuestros clientes. Este comportamiento lo valoramos a través de la frecuencia y el valor monetario.

¿Cómo conseguir la información que nos permita valorar los clientes? Construyendo una base de datos completa, que nos garantice información en tiempo real sobre el comportamiento de nuestros clientes. Las bases de datos son costosas y además son muy exigentes en cuanto a las medidas que debemos tomar para que nos brinden la información adecuada, pero bien vale la pena el esfuerzo si queremos aplicar el marketing relacional como debe ser, para lograr todos los beneficios de rentabilidad actual y futura que implica.

Una vez que hayamos segmentado de acuerdo con estos parámetros, podremos adoptar una estrategia más adecuada en torno a las necesidades y deseos de los clientes que tengan verdadero potencial y eliminar aquellos que no aportan un valor significativo a la empresa con respecto al esfuerzo realizado para satisfacerlos.

Indicador de lealtad

La prioridad de la empresa debe ser entonces, que estos clientes de mayor potencial constituyan una base leal de consumidores. El indicador de la lealtad puede predecir si es probable que su cliente se cambie de marca o negocio ahora, o quizá después.

¿Que tan leal es mi cliente? Es una pregunta que se contesta con base en tres factores: La satisfacción, la gestión de la voz del cliente y los costos de cambio. Aquellos que usualmente se descuidan por no estar tan claramente definidos, la voz y los costos de cambio, son aspectos que la empresa no puede descuidar.

Por una parte, la voz representa el intento que hace el cliente para que la empresa cambie alguna práctica, política u oferta. Si las quejas de sus clientes no tienen voz, Usted está generando un costo de oportunidad demasiado alto, que no puede despreciar. Es importante que conozca aspectos como el nivel educativo de sus clientes, la experiencia que han tenido con productos del tipo suyo y el nivel económico que tienen, pues las quejas se comportan en relación directa con estos tres factores. Funciona de manera inversa con la edad: la gente mayor siente que no vale la pena perder tiempo o bien es capaz de tolerar más la ineficiencia.

Sin la voz del cliente, Usted no podría detectar con anterioridad problemas en el funcionamiento de la empresa, obtener información importante sobre aquellos factores que hacen más satisfactoria la relación para sus clientes, ni tendrá ideas nuevas para mejorar el funcionamiento, ni evaluará su gestión apropiadamente. Así que es mejor siempre motivar al cliente para que hable a la empresa, que se queje con ella y no con terceros. Y no olvide que debe dar manejo a estas quejas pronto, so pena de que su cliente ya no se vuelva a quejar, sino simplemente, se vaya.

Por otra parte, los costos de cambio representan qué tan caro o arriesgado resulta para un cliente reemplazar a su actual proveedor. Esos cambios apoyan la lealtad en la medida en que le resulte al cliente más "costoso" cambiarse. Encontramos que existen costos de cambio personales del cliente y costos de cambio asociados al producto. Lo importante es entonces, que su gestión vaya enfocada a aumentar estos costos, para crear vínculos cada vez más fuertes. Estos vínculos pueden ser de índole financiera (descuentos), social (relaciones personalizadas) o estructural (adaptación mutua).

Debo anotar que paralelamente la gestión de este tipo, para las relaciones empresa-empresa exige mayor sofisticación, por cuanto el proceso se hace más complejo cuando más personas intervienen en las decisiones de compra. Lo importante es conocer lo suficiente a su cliente y llegar a él con un beneficio al que él sea claramente receptivo.

Fuente: www.mercadeo.com

¡Sur altamente ferretero!

Por Hugo Ulate Sandoval / Enviado Especial

1 PARTE

Especial de Pérez Zeledón

Zona Sur.- Desde iniciar de cero, prácticamente con las manos vacías, pero con la firme intención de tener una ferretería, o un empresario que se dedicaba al negocio textil y vio en el sector ferretero un oportunidad y hoy después de un año, conforma uno de los negocios importantes de la zona, u otro ferretero que tiene como aliado al riesgo, haciendo sus mayores ventas a crédito, pero que confiar en sus clientes, le ha traído resultados de bonanza, forman parte de las historias que TYT recogió en un periplo por la zona sur, desde la costa a los centros de ciudad, y poblados alejados.

Una ferretería que inició en Cajón

Al cielo miró una y otra vez como buscando la respuesta que le confirmara que su firme deseo de tener una ferretería iba por buen camino.

Apostado en un pequeño local, Geovanny Mena, atendía los clientes durante el día, facturaba pedidos, y a las 5 en punto de la tarde, iniciaba lo fuerte con la entrega de pedidos que le habían hecho. No importaba la hora, no importaba si eran las 3 de la mañana y aún estaba entregando materiales de construcción en las casas de sus clientes, "pero yo quería ser ferretero", dice Geovanny, recordando aquellos momentos, en que como todo inicio son más que duros…

Hoy, Mena es propietario de la Ferretería Cajón, en Cajón de Pérez Zeledón, incluso a base de mucha insistencia "logré que me dieran distribución de algunos productos".

Mena dice que la zona ha crecido y que esto ha contribuido con el desarrollo de su negocio y la confianza de sus clientes.

Ferretería Cajón, Cajón de Pérez Zeledón
Geovanny Mena, Propietario
Número de empleados: 4
Negocio en m2: 900
Año de fundación: 1999
Ingreso promedio diario de clientes: 75
Teléfono: (506) 2731-1825

Geovanny Mena, Propietaario de la Ferretería Cajón, asegura que ser ferretero no es fácil, pero con empeño se pueden conseguir muchas cosas.

Aliados con el café y la caña

Ferretería CoopeAgri
Geovanny Sánchez, Administrador y Max Vallejo, Proveedor
Número de empleados: 24
Negocio en m2: 2500
Ingreso promedio diario de clientes: 250
Teléfono: (506) 2785-0298

Saben que cuando la caña de azúcar y el café están en su máximo apogeo, la ferretería enfoca sus ventas hacia estos dos mercados, pero sin descuidar otros nichos que igualmente, les permiten crecer en las épocas en que la agricultura de la zona baja.

La estrategia es todo un reto, pero tanto Geovanny Sánchez, Administrador como Max Vallejo, Proveedor del área ferretera de CoopeAgri, están acostumbrados a las exigencias de los clientes y del mercado.

"Siempre buscamos mantener una retroalimentación continua con los compradores para determinar con mayor criterio qué es lo que requieren, y con esto dirigir nuestras compras", dice Sánchez.

Además de mantener una efectividad en el inventario, Sánchez asegura que hay dos factores importantes que no se descuidan para nada. "Mantener precios competitivos y un modelo de servicio al cliente combinado con autoservicio, nos ha dado buenos resultados", recalca Sánchez.

Argumenta que el mercado de la zona requiere de mucho servicio al cliente, con buenas estrategias de atracción, pues la competencia es muy fuerte.

Geovanny Sánchez, Administrador y Max Vallejo, Proveedor de la Ferretería de CoopeAgri, aseguran que todos los días asumen todo un reto para ganar y atraer nuevos clientes al negocio.

Visite: Expoferretera Pérez Zeledón 17 y 18 de Julio
Lugar: Feria del Productor Generaleño

Una ferretería de empuje

En un momento cuando la cooperativa daba signos de flaqueza financiera, por los altibajos del café, con buen tino un grupo de socios abrió una ferretería y al poco tiempo, este negocio no solo levantó la empresa, sino que le dio el impulso para que hoy marche en condiciones muy firmes.

Se trata de la ferretería de Coopeasa en San Antonio de Pejibaye de Pérez Zeledón, que es administrada por Harold Sánchez quien apunta que han sabido sacar mucho provecho del lugar donde están, por "lo alejada que está la competencia. Tratamos de tener de todo y a precios muy competitivos. Atendemos a una población de clientes agricultores en su mayoría, y a los 42 socios que tiene la cooperativa", dice Sánchez.

Dice que el inventario lo basan en productos de buen precio, pero de calidad. "Cuando se requiere vender más, todos los días hay que salir a buscar a los clientes, mantener una buena comunicación y nunca engañarlos", asegura Harold.

Ferretería Coopeasa
Harold Sánchez, Administrador
Número de empleados: 3
Negocio en m2: 1064
Año de fundación: 2005
Ingreso promedio diario de clientes: 80
Teléfono: (506) 2771-0673

Harold Sánchez (derecha), Administrador de la Ferretería Coopeasa, afirma que en esta ferretería hay de todo, hasta un botiquín con productos veterinarios.

De textilero a ferretero

Su negocio textil no fue impedimento para que desde hace un año decidiera adentrarse en el mundo ferretero. Y con la misma visión empresarial, decidió, hace poco más de un año, fundar Fixsur. Ahora mantiene en conjunto ambos negocios.

Y es que para Esteban Cordero, Propietario de este negocio, "mi idea fue tener una ferretería que tuviera una propuesta diferente en la zona, con nuevas formas de presentar los productos", un negocio que combinara autoservicio con atención personalizada.

Cordero dice que desde el inicio buscaron la forma de ser innovadores. "Hemos visto propuestas de negocios similares en otros países que nos han servido. Tenemos un inventario amplio basado en el reflejo de las necesidades de la zona", comenta Cordero.

Afirma que se han preocupado porque los clientes tengan una atmósfera más amigable, "que estemos en capacidad de darle atención, por ejemplo, a una mujer y a un profesional. Este es un lugar para resolver los problemas de los clientes y que éstos disfruten de sus compras".

Ferretería Fixsur
Esteban Cordero, Propietario
Número de empleados: 15
Negocio en m2: 1500
Año de fundación: 2008
Ingreso promedio diario de clientes: 250
Teléfono: (506) 2772-3373

Esteban Cordero, Propietario de la Ferretería Fixsur, su padre Carlos Cordero y Johnatan Núñez, Proveedor, están desde hace poco más de un año, metidos de lleno en el sector ferretero de Pérez Zeledón.

¡Siempre en bonanza!

Ferretería Boston (Diunytra), Pérez Zeledón
Fernando Ruiz, Propietario
Número de empleados: 46
Negocio en m2: 4000
Año de fundación: 1996
Ingreso promedio diario de clientes: 500
Teléfono: (506) 2771-7203

Para Fernando Ruiz la respuesta a la pregunta de cómo logra vender más cada día y atraer la constante llegada de clientes a su negocio, es clara: "todo es por la dedicación y entrega, y un servicio al cliente mucho más personalizado", detalla.

Y es que este empresario dice que "el servicio debe estar en primer lugar, es lo que hace que los clientes regresen. Luego de esto, podríamos hablar del factor precio".

Para Ruiz también es importante tener los productos correctos y en el momento preciso, "por eso trabajamos con proveedores serios".

Todos vestidos de rojo, metidos de lleno en su ir y venir, atendiendo clientes, cargando camiones, acomodando mercadería, así miramos esa mañana el ajetreo que envolvía los empleados de este negocio. "Trato de incentivar siempre a los muchachos y decirles que a los clientes hay que atenderlos con una sonrisa", afirma Ruiz.

Ernesto Venegas, Proveedor y Fernando Ruiz, Propietario de la Ferretería Boston (Diunytra), afirman que el éxito se centra en el orden.

Oro en la Palma

Ferretería Comercial Cerro de Oro, en La Palma de Puerto Jiménez
Marcela Vargas, Propietaria
Número de empleados: 4
Negocio en m2: 4000
Año de fundación: 2007
Ingreso promedio diario de clientes: 70
Teléfono: (506) 2735-1302

Además de ser una pasión para ella, cada día es una ganancia recibir a los clientes, pues en cada venta mira el premio de tener una ferretería amplia y con un basto surtido, basado en su mayoría, para atender una zona agrícola y ganadera.

Ella es Marcela Vargas, Propietaria de la Ferretería Comercial Cerro de Oro, en La Palma de Puerto Jiménez, quien dice que de estas labores le gusta todo "hasta manejar camiones".

Apunta que al ver las necesidades que habían en la zona, sabía que era el momento oportuno para una ferretería "y sin temor me metí en esto. Ahora es mi papá quien también me tiende la mano".

Visite: Expoferretera Pérez Zeledón 17 y 18 de Julio
Lugar: Feria del Productor Generaleño

Marcela Vargas, Propietaria y Enrique Vargas, su padre, buscan aprovechar la agricultura que se da en la zona, dirigiendo buena parte de su inventario a este sector.

En Valerio saben atraer clientes

Casi 30 años en ferretería, les da la suficiente certeza no solo para entender el mercado sino para conocer lo que quieren sus clientes.

"Siempre he pensado que profundizar en el trato al cliente. Esto hace que el cliente confíe en quien le atiende y sobre todo en el negocio", afirma Óscar Mario Valerio, Propietario.

Asegura que en todo este tiempo que llevan en Palmar Norte, ha llegado mucha competencia. "Algunos negocios se han ido, pero nosotros hemos encontrado la fórmula para perdurar" -dice Valerio- "Yo nací ferretero, y toda mi vida la he dedicado a esto y he entendido que todos los días hay que buscar que los clientes salgan satisfechos, solo así se puede asegurar la permanencia de un negocio como este".

Asegura que no hay secretos. "Para vender más primero el servicio al cliente y después comprar bien", recalca Valerio.

Óscar Mario Valerio, Propietario de la Ferretería Valerio, en Palmar Norte, asegura que cada vez que un cliente entra al negocio, ya es ganancia y el siguiente paso es buscar ayudarle.

Ferretería Valerio, de Palmar Norte
Óscar Mario Valerio, Propietario
Número de empleados: 9
Negocio en m2: 700
Año de fundación: 1979
Ingreso promedio diario de clientes: 300
Teléfono: (506) 2786-6113

¡Ferretera electrizante!

La especialización en la parte eléctrica que posee su ferretería redundan con el conocimiento en esta área que posee su propietaria Silvia Sánchez.

Se trata del Elek-trico de Pérez Zeledón. "Los clientes saben que cualquier producto eléctrico o reparación, este es el lugar", dice Sánchez.

En el sitio se puede encontrar desde bombillería, luminarias, cables, herramientas eléctricas y un surtido amplio de suministros ferreteros.

"Además de vender productos, brindamos servicio técnico eléctrico tanto para herramientas como para otros productos, eso nos ha dado la posibilidad de incrementar las ventas", añade Silvia.

Afirma que tener productos y servicios especializados les ha dado la posibilidad de conquistar otros nichos de mercado. "Hay muchos clientes de varias industrias que nos buscan para que les hagamos trabajos directamente en sus sitios de trabajo, y cuando es así, les enviamos un asesor técnico".

Silvia Sánchez, Propietaria y Alexander Obando, Técnico, de la Ferretería el Elek-trico de Pérez Zeledón, aseguran que el servicio técnico es un pilar del negocio.

Ferretería El Elek-trico de Pérez Zeledón
Silvia Sánchez, Propietaria
Número de empleados: 7
Negocio en m2: 250
Ingreso promedio diario de clientes: 200
Teléfono: (506) 2772-1670

Henkel

Nuevos Adhesivos y Selladores

POLIURETANO

URETANO

- Adhiere estructuras de vehículos.
- Reparaciones en contenedores refrigerados.
- Instalación ventanas, techos y canoas.
- Instalación en sistemas aire acondicionado.
- Diseño y construcción de sistemas refrigerados.
- Sustituye tornillos, soldadura y remache.
- Disponible en colores : Negro, Gris y Blanco.

- Forma juntas de expansión.
- Instalación cielorrasos.
- Sellado de ductos.
- Relleno de fisuras de concreto.
- Instalación marcos y ventas.
- Disponible en color: Negro

LOCTITE®

Adquiéralos con nuestros distribuidores Autorizados

PERFIL

Hidroca quiere $1 millón en ventas

¡Así de simple, y así de claro! Ese es el objetivo que, según Francisco Tasende, Director – CEO de Hidroca, persigue la compañía para su primer año en Costa Rica.

Francisco Tasende,
Director – CEO de Hidroca.

Yes que después de estar operando en un mercado como el de Panamá, Tasende sentía que Costa Rica le guiñaba un ojo a la empresa, una apertura de negocio por la que se dejaron tentar. "Aquí hay un gran potencial de crecimiento tanto a nivel industrial y de infraestructura que benefician nuestros productos", dice este CEO, que al ver las cosas como están, tampoco teme proyectar y augurar un crecimiento cercano al 30% en su primer año de operación en el país.

Tienen más que estudiado el mercado y sus competidores, por eso su apuesta va en grande.

- Aquí hay mucha competencia con proveedores muy bien asentados y que los respalda toda una trayectoria, y con clientes que los favorecen...

- Entendemos que todo es un proceso para lograr el reconocimiento de nuestras marcas y servicios. Vinimos a este país porque tenemos mucho que ofrecer. "A diferencia de la competencia actual, Hidroca trae muchas cosas nuevas a la mesa, para que los clientes se hagan más eficientes en su operación".

- ¿Cuáles son los porcentajes de venta que ustedes están acostumbrados a tener por ejemplo, en Venezuela?

- En promedio, vendemos $4 millones por año.

- ¿Y para que la operación en Costa Rica sea exitosa, cuánto deberían vender?

- Buscamos lo más que se pueda. Queremos, a corto plazo, estar rondando $1 millón.

- Es una cifra muy optimista... ¿Se puede consolidar esta meta, ya habiendo estado la operación por más de 2 meses en el país?

- Como decía, es un proceso de crear reconocimiento en un mercado nuevo para nosotros, pero vamos muy bien. Pronto el sector empezará a conocer nuestras fortalezas en la representación exclusiva de marcas.

- ¿En cuánto a penetración de mercado, cómo debería verse Hidroca al término de un año de operación?

- Se puede ver de varias formas. Manejamos alrededor de 30 marcas que tienen varios competidores en el país, habría que ver cuál sería el grado de penetración y posicionamiento de cada línea. Sin embargo, con una empresa consolidada, con un equipo de trabajo capacitado y con una red de distribución madura que confíe en el servicio por hechos y no por palabras, deberíamos andar en un 30% de participación de mercado.

- ¿En Panamá, cómo les ha ido en este mercado. Están creciendo?

- Nos ha ido bien. El 2009 fue moderado, y quizás crecimos un poco menos, pero nuestra meta es tener un crecimiento interanual de más o menos un 30%.

- ¿Sería manejable un porcentaje así para el mercado costarricense para estar satisfechos?

- Ciertamente, cuando uno arranca, el crecimiento, en los primeros años puede ser un poco más, y después tiende a estabilizarse. Uno nunca va a estar satisfecho, es una obligación buscar más. Tenemos proyectos como soldadura, rodamientos, y otros que nos pueden dar ese nivel de crecimiento.

- ¿Han entendido ya el mercado de Costa Rica?

- Tenemos 6 años viajando a Costa Rica y conociendo el mercado. Traer la empresa aquí ha sido todo un proceso. El plan de negocios nos exige conocer el potencial del mercado, la competencia, sus marcas, el servicio que ofrecen. La idea es agregar mucho más valor a lo que hoy reciben los clientes.

- ¿Hay temor por la competencia que hay aquí?

- No para nada. Tenemos 27 años en esto, y hemos vivido de todo, así que no hay por qué temer. Respetamos a todos, y no menospreciamos a nadie por pequeño que sea.

- ¿Cómo se reparte un CEO entre tantos mercados que atender?

- Con un buen equipo de gente comprometida en todas sus áreas de trabajo.

Incluso, tienen varios proyectos de abrir eventualmente sucursales estratégicas, para que como él dice: "agregar más valor a los negocios con los clientes".

30% de participación de mercado, $1 millón en ventas, a simple vista sugieren ser objetivos, retos y apuestas muy fuertes, pero con 27 años de trayectoria, Hidroca parece conocer bien el "juego".

PERFIL

Fiesta unida al por mayor...

La primera edición de la feria Expo Unidos Mayoreo 2010, se llenó de fiesta con la visita de clientes ferreteros que llegaron de todas partes del país.

Por Unidos Mayoreo

"Muy impresionado con la cantidad y la variedad de producto y con las instalaciones de primera que posee Unidos Mayoreo", fueron las primeras palabras de Johnny Alvarado, Gerente General de Casa Ferreterías, tras recorrer parte de la feria que Unidos Mayoreo tuvo para sus clientes el pasado mes.

Alvarado destacó las novedades que presentó la empresa en esta feria, pues son oportunidades de negocio para llevar al mercado.

Johnny Alvarado (de segundo), Gerente General de Casa Ferreterías, acompañado de Jorge Solano de Unidos Mayoreo y sus colaboradores.

Del mismo pensamiento fue Rónald Quesada, Administrador del negocio Super Despensa, en Cartago, al afirmar que no podíamos dejar de venir, pues "es importante aprovechar los descuentos y promociones que nos tenía Unidos Mayoreo".

Keylor Campos, Representante de Ventas de Unidos Mayoreo con Ricardo Ulloa, Encargado del Departamento de Hogar, Bernardo Solano, Encargado y Proveedor Ferretero y Rónald Quesada, Administrador del negocio Super Despensa, en Cartago, y su hijo Daniel Quesada.

Unidos Mayoreo aprovechó para mostrar a sus clientes la nueva línea de productos plásticos y para el Hogar, que posee un alto potencial de crecimiento en el mercado.

Manuel Obaldía y Guillermo Ugalde, Compradores de EPA,

TRUPER fue una de las marcas de Unidos Mayoreo que más llamó la atención entre los visitanes, gracias a la calidad de sus productos.

Guanacaste dijo presente, con la presencia de Accesorios Eléctricos Ríos.

PERFIL

Negocio con buenos aires

Air Pro Deluxe 2010

Las ferreterías del país tienen la posibilidad de aumentar su oferta y servicio a los clientes, basados en un esquema de negocio que plantea la comercialización de aires acondicionados Air Pro, de CoolSpot.

Precisamente, CoolSpot, una empresa de Multifrío, se encarga de atender el sector ferretero y poner en la mesa de los propietarios de estos negocios, una opción en aires acondicionados para que brinden a sus clientes.

Quizás muchos puedan pensar que comercializar aires acondicionados sea un dolor de cabeza, sobre todo a la hora de asesorar o guiar al cliente en la instalación y lograr que éste quede totalmente satisfecho.

O bien, quedar maniatados cuando el cliente pregunte por quién, quiénes o qué compañía le daría el mantenimiento requerido.

Sin embargo, estas son cosas del pasado, nada de esto sucede, porque según Walter Madrigal, Gerente Comercial de CoolSpot, asegura que "el ferretero obtiene un producto con una solución integral completa, pues puede vender el producto con la instalación e incluso el mantenimiento".

Ventajas

No importa la zona en la que esté ubicada la ferretería, según Madrigal, el ferretero puede ofrecer estas ventajas sin temor. "Nosotros nos encargamos de la instalación, del mantenimiento, de capacitar al ferretero. Incluso si el ferretero tiene un cliente que requiere asesoría directa en su casa o proyecto porque no sabe que unidad de aire le conviene más, nosotros hacemos la visita, recomendamos, y es el ferretero quien hace la venta".

Para el sector ferretero CoolSpot ofrece precisamente toda la gama de aires acondicionados Air Pro, que cuenta con todo el respaldo de la empresa.

Incluso, en lo que es el mantenimiento, CoolSpot brinda hasta un año de servicio en este sentido. "El ferretero no deben preocuparse por esos detalles, sino de atender a los clientes y aprovechar los proyectos que hay en su zona para dar el servicio de venta, instalación y mantenimiento de aires acondicionados", cuenta Walter.

Las ferreterías que acceden a entrar en este negocio reciben un exhibidor para los aires, así como toda la asesoría sobre cuáles son las unidades más recomendables que debe mantener en inventario.

"Una ventaja importante es que esta marca continuamente está lanzando innovaciones al mercado, lo que favorece aún más la venta en las ferreterías", asegura Madrigal.

Precisamente, Multifrío recientemente, realizó una actividad de lanzamiento del nuevo Air Pro 2010, donde se mostraron parte de los nuevos diseños.

"De hecho, requerimos distribuidores para todas las zonas. Invitamos a los ferreteros interesados a contactarse con nosotros", indica Madrigal.

CoolSpot pone a disposición del sector ferretero el teléfono: (506) 2226-8071.

Walter Madrigal, Gerente Comercial de CoolSpot y Salo Ponchner, Presidente de Multifrío en el lanzamiento del nuevo Air Pro 2010.

Especial de SOLDADURA

Soldadora W5250. Turbo ventilada. Protegida con fusible térmico de corte y reinicio automático. Monovoltaje 110V. Potencia 14000W. 28 Kgr.

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

Equipo de oxicorte Harris. Incluye boquilla para calentar. 6 meses de garantía y taller de servicio.

Distribuye: ARFOSA
Tel.: (506) 2285-2260

Variedades amplias en soldadura.

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

Rollo soldadura MIG
Recipientes a presión.
Soldadura de cañerías.
Carrocerías, muebles, etc. Estructuras.
Recuperación de ejes

Distribuye: Torneca
Tel.: (506) 2207-7763

Máquina de soldar Hilco 160 DC, 4.8 k de peso y 160 Amp de salida. Alto rendimiento, portátil y gran desempeño.

Productos Hilco para Aceros Inoxidables, Soldadura MIG, Anti-spatter y Soldadura Red Extra 6013 para aceros no aliados.

Distribuye: Rodco S.A.
Tel.: (506) 2240-9966

Máscaras para soldar. Marca Pro-Safe

Distribuye: Rosejo Comercial
Tel.: (506) 2296-7670

Equipo de soldar con hilo continuo macizo, tubular y tubular sin gas (tienen cambio de polaridad para el hilo tubular sin gas). Monofásicos, refrigerados por ventilador. Marca Helvi.

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

Capris sabe de soldadura

Capris conoce completamente el mercado de la soldadura, por eso ofrece al mercado ferretero una amplia gama de productos para los talleres y soldadores.

Soldadoras a combustión, TIG, MIG, Electrodo, multi-procesos, marca Miller, soldadoras de corte por plasma Hypertherm, mesas de corte Torchmate.

Seguridad personal para el soldador: máscaras, monogafas, guantes, delantales, vestimenta completa para el soldador, pistolas para soldar Spoolmate.

Accesorios y herramientas: esmeriles, prensas de banco, un amplio surtido de sargentos para todo tipo de trabajo, así como herramientas eléctricas Metabo, conforman parte de la oferta que Capris posee para el área de soldadura.

Precisamente, para quienes desean brindar una mayor asesoría a sus clientes de soldadura, Capris apoya con algunos factores importantes que se deben tomar en cuenta.

Procesos de soldaduras:

Soldadura por Arco

Estos procesos usan una fuente de alimentación para soldadura para crear y mantener un arco eléctrico entre un electrodo y el material base para derretir los metales en el punto de la soldadura. Pueden usar tanto corriente contínua (DC) como alterna (AC), y electrodos consumibles o no consumibles.

Soldadura a Gas

El proceso más común de soldadura a gas es la soldadura oxiacetilénica, también conocida como soldadura autógena o soldadura oxi-combustible. Es uno de los más viejos y más versátiles procesos de soldadura, pero en años recientes ha llegado a ser menos popular en aplicaciones industriales.

Soldadura por Resistencia

Implica la generación de calor pasando corriente a través de la resistencia causada por el contacto entre dos o más superficies de metal. Se forman pequeños charcos de metal fundido en el área de soldadura a medida que la elevada corriente (1.000 a 100.000 A) pasa a través del metal

Todo proceso de soldadura con lleva el corte:

Para esto existen muchas maneras de hacerlo, sin embargo en esta ocasión, queremos destacar la de corte por plasma, que es la última tecnología que promueve Capris.

¿Qué es la tecnología Plasma?

Este proceso usa un arco eléctrico concentrado que funde el material a través de un haz de plasma de muy alta temperatura. Cualquier material conductivo puede ser cortado con este sistema. Los gases plasmáticos que pueden usarse son el aire comprimido, nitrógeno, oxigeno o argón/hidrogeno, para cortar materiales tales como:

- Acero al carbono.
- Aceros de alta aleación.
- Aceros inoxidables.
- Aluminio.
- Cobre.

Con el corte por plasma se consigue una mayor precisión y limpieza en la zona de corte que con oxicorte convencional.

Máquinas de corte CNC

Las máquinas de Corte CNC son extensamente empleadas en empresas del automóvil, astilleros, ferroviarias, petroquímicas, aviación, aeroespaciales, calderería, recipientes de presión, maquinaria, decoración y en gran parte de las empresas del ramo del metal.

En una máquina CNC, a diferencia de una máquina convencional o manual, un CNC controla la posición y velocidad de los motores que accionan los ejes de la máquina. Gracias a esto, puede hacer movimientos que no se pueden lograr manualmente como círculos, líneas diagonales y figuras complejas.

Control Numérico Computarizado (CNC) es todo dispositivo capaz de dirigir el posicionamiento de un órgano mecánico móvil mediante órdenes elaboradas de forma totalmente automática a partir de informaciones numéricas en tiempo real.

Si requiere alguna demostración o mayor información, comuníquese con el 2519 5050

Si te piden METABO...
porqué no les das METABO?
Flexiarapid
metabo®

¿Qué ventajas ofrecen los discos de corte extrafinos?

- Rapidez en el corte, el tiempo de corte se reduce hasta en un 50%.
- Produce hasta un 50% menos de chispas y de polvo, ya que se calienta menos la pieza y es menor el consumo del material a tronzar. Además produce un menor ruido
- Menor carga para la máquina, por eso hay una mayor duración de la vida útil de la máquina; y por lo tanto un menor consumo eléctrico.
- Corte de aceros en general, incluso inoxidables.
- Menor formación de rebabas.
- Disco más flexible.

Capris
Atención a mayorista ferretero al 2519 5050

Herramientas NEO

Le garantizan su calidad

Las herramientas Neo están fabricadas con los más altos estándares de calidad, factor imprescindible para quienes se relacionan e involucran con productos ferreteros.

Su calidad se comprueba tras varias horas de uso, manteniendo su potencia y eficacia al emplearse una y otra vez.

Además cuentan con un sistema para facilitar su uso gracias a la tecnología innovadora, razón de peso para sus usuarios, mismos que buscan medios para facilitar su trabajo, apostándole a herramientas de buen precio y ante todo seguras.

Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, distribuidores para Costa Rica de las herramientas eléctricas NEO, menciona que la calidad de este producto no estaría completa sin la garantía real de un año que ofrece, en caso que el producto falle.

Para ello, Neo brinda garantía stock de repuesto total, al alcance de todos los clientes que conocen de su calidad, variedad y respaldo.

Ayuda a la mano

El ferretero prefiere elegir una herramienta efectiva, facilidad de repuestos y acceder a un lugar donde puedan reparar su instrumento de trabajo sin tener que esperar mucho tiempo.

Por estas razones, Neo pone a su disposición 6 talleres autorizados a lo largo del país, garantizando un corto tiempo de entrega.

“Neo ya es reconocida en los últimos años como una herramienta para trabajos pesados. Se divide en metal, madera y estacionarios, en cada una de ellas ofreciendo la versatilidad a precios más cómodos. Con el respaldo de calidad y servicio de Importaciones Vega”, indicó Rafael Vargas.

Con todas estas características, sabemos que el ferretero no va a dudar mucho en tomar la decisión correcta y elegir una herramienta completa como lo es Neo.

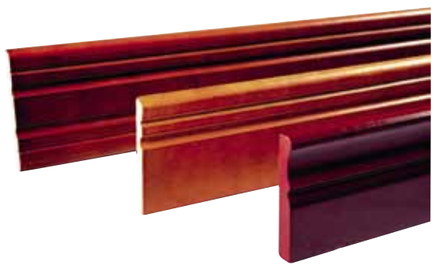
Las herramientas NEO son calidad 7 a 12, para trabajo pesado, con **1 año de garantía** y sin sacrificar su presupuesto.

NEO... para trabajo pesado.

Con la garantía y respaldo de Importaciones Vega S.A.

Importaciones Vega
La Respuesta del Ferretero
impovega@racsa.co.cr
Tel: 2494-4600 / Fax: 2444-8351

La construcción inició con números positivos. Según los expertos podría esperarse para este año un crecimiento entre un 10% y 15%, por lo que los materiales de construcción pasan a ser productos de primera necesidad para el sector.



Molducem
Realza cada detalle de construcción con la variedad de bellos y elegantes acabados en molduras (rodapié, guarnición y cornisas) de Fibrocemento que ofrece Plycem. Molduras son únicas en el mercado, ya que son incombustibles, resisten la humedad, plagas, son livianas y fáciles de instalar. Estilos: Románico, Veneciano, Escandinavo, Gótico, Alpino.

Distribuye: Plycem Tel.: (506) 2575-4300

Adeblok repello
CEMIX ADEBLOK es una mezcla especial a base de cemento Pórtland, fibras inertes y látex, que al mezclarse con agua se transforman en una pasta lisa para aplicarse como primer acabado sobre distintas superficies de construcción. Presentación de 40 Kgr., tiene un rendimiento de hasta 7 m2 aplicado en capas de 3mm a 5 mm, pudiendo aplicarse varias capas con un curado de mínimo 2 días entre una y otra capa.

Distribuye: Cemix Tel.: (506) 2254 3900

Cemento Construcción General
Tipo UG-RTCR 383:2004 / 28MPa.
Producido en Holcim. Bolsas de 50 kgr. Cemento de uso general para concretos y morteros que no demanden alta resistencia inicial.

Distribuye:
Holcim Costa Rica S.A.
Tel.: (506) 2205-3000

SANSÓN Repello Grueso
Ideal para usar sobre superficies de concreto, bloque, ladrillo o cualquier tipo de mampostería.
Incluye aditivos que mejoran la adherencia del producto. Además, su textura permite aplicar pintura o revestimiento. Fácil de usar, sólo se debe agregar agua.

Distribuye:
Cemex Costa Rica
Tel.: (506) 2201-2020

Perling
Las correas son perfiles de acero que pueden ser laminadas en caliente, frío o galvanizadas.
Se fabrican a partir de una cinta de acero precortada en línea de corte longitudinal.

Distribuye: INCA
Tel: 2282-1150

Especial Materiales de Construcción

Nueva familia de Pegamentos de Amanco. Pegamentos solventes para tuberías de PVC y CPVC. Para las tuberías de PVC desarrolló dos clases de pegamento: Uso General y Uso Especialistas. El pegamento para la tubería de agua caliente CPVC se comercializa bajo la marca Ultratemp.

Distribuye: Amanco Tel.: (506) 2209-3219

Impercrete Plus
Mortero modificado con látex para cerámica y azulejo.

Distribuye: Impersa Tel.: (506) 2236-0421

Bondex Premium Fast Set y Bondex Standard Fast Set
Morteros adhesivos de endurecimiento rápido para instalar revestimientos cerámicos. Ofrecen la posibilidad de que las juntas puedan ser rellenadas en 4 horas y que los pisos puedan recibir tránsito peatonal liviano en 6 horas y tránsito peatonal pesado en 24 horas. Exceden las normas ANSI A118.4 y ANSI A118.1 respectivamente.

Distribuye: Intaco
Tel.: (506) 2211-1717

Laticrete Repello Fino
Repello Económico Modificado
Repello económico para paredes formulado a base de cemento hidráulico, agregados finos y modificado con polímeros y fibras.
Usos: repello quemado, capa final de repello. Alta Adherencia: modificado con polímeros. Se mezcla únicamente con agua.

Distribuye: LATICRETE de Costa Rica, S.A.
Tel.: 2233-4159

Mezcladoras Víquez.
Variedad de tamaños y capacidad. Para venta y alquiler.

Distribuye: Fábrica de Mezcladoras Víquez
Tel.: (506) 2430-2727

Plycem Construsistemas, es una empresa innovadora en procesos, productos, tecnología, y se destaca por ser una compañía agresiva en la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento y mejora contínua.

El fibrocemento Plycem es un producto constructivo de avanzada y de exclusiva tecnología desarrollada y patentada por la empresa. Tal composición resulta en un material liviano con las cualidades constructivas del cemento y al mismo tiempo, con la trabajabilidad de la madera. Los productos de The Plycem Company cuentan con las certificaciones: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 y Norma INTE-ISO 8336:2007(ISO 8336:2005, exclusivo para los productos producidos por la planta de Costa Rica). La calidad garantizada de sus productos, se complementa con su belleza estética inigualable, versatilidad, resistencia a las plagas, a las inclemencias del tiempo e incombustibilidad; además de ser productos duraderos y fáciles de trabajar.

Para cualquier ferretería o depósito de materiales de construcción, ofrecer productos de alta calidad es la llave para mantenerse competitivo en el sector. ¡Plycem lo sabe! Por eso, ofrece al mercado la ventaja de un producto único que cumple con estas ventajas. "Tener productos de la marca Plycem representa tener un alto valor agregado dentro de la comercialización de materiales de construcción, viéndose así reflejados en el incremento de las ventas", asegura Jaime Barrientos, Gerente de Ventas Costa Rica.

"No contar con estos productos es perder oportunidades de negocio, ya que la principal ganancia de contar con Plycem radica en lograr clientes cautivos, que buscan materiales de calidad, y que si no los encuentran en su negocio, terminarán buscándolos en otras ferreterías y depósitos", añade Barrientos.

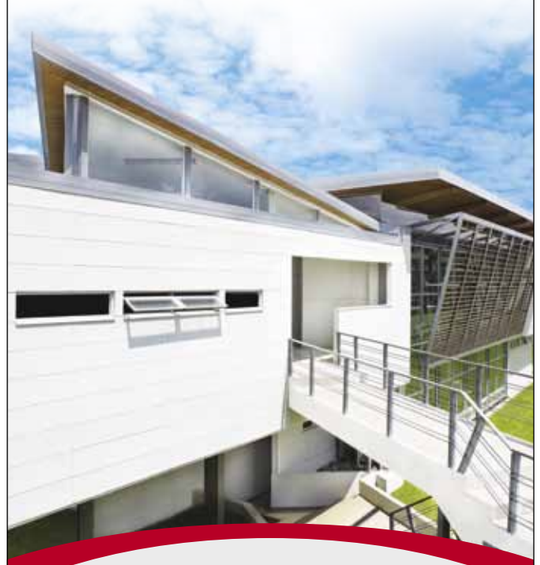
Siding

Plycem tiene sistemas constructivos livianos completos que permiten ejecutar obras de cualquier tamaño o magnitud independientemente de su aplicación. "Los productos individualmente, por su versatilidad, también pueden formar parte de sistemas mixtos de construcción".

Precisamente, uno de los productos de vanguardia que maneja Plycem y que Barrientos recomienda comercializar en los negocios ferreteros y depósitos de materiales, es el Siding. "Siding tiene numerosas ventajas, además de ser un sistema constructivo completo, no requiere de tratamiento de juntas por ser de ensamble mecánico, no requiere repellos y sellador o pintura; es un producto de acabado final (liso o textura de madera), es liviano, de fácil instalación y no requiere mano de obra especializada".

Plycem®
Tecnología de Avanzada en Fibrocemento

Productos de Fibrocemento para:
fachadas, techos, cielos, paredes interiores y exteriores, molduras, acabados, entrepisos y sistemas constructivos.



Para mayor información contáctenos a los teléfonos:
Costa Rica: (506) 2575-4300 ó (506) 2551-0866
Guatemala: (503) 7069-2297 • El Salvador: (503) 2251-9300
Honduras: (504) 612-5001 / Tegucigalpa: (504) 239-7954
Nicaragua: (505) 2255-5250 ó (503) 7069-2297
Panamá: (507) 6747-8700 • República Dominicana y Puerto Rico: (503) 7069-2297
Venezuela: (58) 212271-3256 • Ecuador: (593) 2334-0730
Exportaciones México, Belice y Caribe: (503) 7069-2297 • Exportaciones: (506) 2575-4300

servicioalcliente@plycem.com

www.plycem.com

Fabricado por:
Plycem Construsistemas Costa Rica S.A.
Plycem Construsistemas Honduras S.A.
Plycem Construsistemas El Salvador S.A.

The Plycem Company

Empresas con Triple Certificación
ISO: 9001 ISO: 14001 OHSAS: 18001

PRODUCTOS FERRETEROS

Farol de pared de aluminio color negro, cristal "seedy" para realzar fachadas. 12 meses de garantía por escrito.

Set de seis LEDS para empotrar en piso o cielorraso. Pueden utilizarse en exterior. Opción para definir guía en "caminos" de exterior. Disponible en color azul y blanco.

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

Aspersor oscilante.

Enrrolladores para manguera.

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

Carrete portátil para manguera.

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

Compacto Fluorescente Purificador. Purifica el aire por medio del proceso de ionización.

Ventas Sylvania
(506) 2210-7686

Motosierras, orilladiras y motoguadañas Partner

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

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA
www.imacasa.com
Según RanKing de Marcas, Revista TYT, Enero 2010
IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

expo FERRETERA internacional

Expositores, congresistas y visitantes internacionales estarán también presentes en la edición No.12 de este gran evento.

- √ 2000 Productos Nuevos
- √ 210 Stands
- √ 100 Demostraciones

tuercas y tornillos TYT LA REVISTA FERRETERA

6,7 y 8 mayo 2010 Torre Geko, 4to y 5to piso Real Cariari
www.expoferretera.com Tel.: (505) 2231-6722 ext146

Pre-regístrese y obtenga su entrada gratuita en: www.expoferretera.com

Expositores confirmados

Expositores confirmados al 01 de febrero del 2010

ENTRADA CORTESIA DE tuercas y tornillos TYT LA REVISTA FERRETERA

expo FERRETERA internacional

Presente esta entrada de cortesia en la entrada de la feria y podrá ingresar gratuitamente. ¿Desea que le enviemos su Gafete con el que podrá ingresar gratuitamente al evento todos los días y recibir trato VIP en la entrada? Regístrese anticipadamente en www.expoferretera.com o completando este cupón con sus datos y enviándolo antes del 10 abril de 2010 al fax (506) 2296-1876.

Nombre y apellido: _____

Cargo: _____ Empresa: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Apdo: _____ Cod: _____

E-mail: _____

Dirección exacta: _____

Actividad de la empresa: _____

Desea suscripción a la revista TYT? SI ☐ NO ☐

Empresa que lo invita: _____

¡Nos vamos de gira!

• 100 stands de proveedores del sector ferretero, automotriz y construción se harán presentes en este evento para facilitar el desarrollo de negocios, fortalecer las relaciones comerciales y ofrecer sus productos y servicios.
• Reunión de negocios en la zona
• Contacto directo con los proveedores.
• Charlas de capacitación de productos y servicios.

expo FERRETERA & Automotriz
Pérez Zeledón
17 y 18 de julio,2010
Lugar: Feria del Productor Generaleño

Horario: sábado 17 y domingo 18 de 11 a.m. a 8 p.m.
ENTRADA GRATUITA: Regístrese en www.expoferretera.com o llámenos al Tel. 2231-6722 ext 146 y le enviaremos su gafete e información del evento.
Para reservar stand: Braulio Chavarría, braulio.chavarria@eka.net Cel: 8872-1192 / Gabriela Alpízar gabriela.alpizar@eka.net Cel: 8831-2296

Expoferretera 2010 cobra realce internacional

Cada vez son más los interesados internacionales que asistirán a Expoferretera como visitantes y otros como expositores.

Gracias a herramientas como Facebook (ferreteriayconstruccion), las giras a ferias internacionales, el incremento en el número de lectores de otros países, a la revista TYT, así como al crecimiento de los sitios de www.tytenlinea y www.expoferretera.com para este año se espera una presencia internacional acentuada.

Sin duda, para muchos asistentes o empresarios de otras latitudes, Costa Rica representa la oportunidad no solo para encontrar nuevos productos y distribuidores con los que puedan incursionar en el país y en el mercado centroamericano, sino la oportunidad de entrar directamente al mercado, sin intermediarios.

La oportunidad se abre para estos empresarios sobre todo en momentos en los que el sector construcción empieza a levantar.

Hasta el 12 de enero anterior, habían más de 980 visitantes entre nacionales e internacionales que se habían preregistrado, confirmando su presencia para el 6, 7 y 8 de mayo, en la Torre Geko del Mall Real Cariari de Costa Rica.

Por otro lado, igualmente, para las empresas internacionales que vendrían a la feria como expositores, son sabedoras que el mercado costarricense representa un atractivo de venta, que comparado con los otros países del área es sustancialmente más significativo.

Hasta el 12 de enero anterior, se habían preregistrado, a través de la página de Expoferretera (formulario también abierto y accesible para visitantes nacionales), 53 visitantes internacionales. (Ver Tabla 1)

Perfil de los visitantes que ya se registraron

TABLA 1	
Registros Internacionales	**Cantidad**
México	29
Argentina	11
USA	5
Colombia	2
Perú	2
España	1
Puerto Rico	1
Guatemala	1
Rep. Dominicana	1
Total	53

TABLA 2	
Distribución por Áreas y Puestos	
Área	%
Gerencia General	33%
Mercadeo y Ventas	17%
Administración	15%
Compras	11%
Finanzas	7%
Dependientes	6%
Otros	6%
Arquitectos - Ingenieros	2%
Asesores	3%
Total	100%

TABLA 3	
Distribución por Giro de Negocios	
Área	%
Ferreterías	57%
Proveedores	9%
Otros	9%
Depósito Materiales	7%
Materiales Construcción	6%
Mayoristas	3%
Constructoras	3%
Almacén	2%
Industria	2%
Tiendas especializadas	2%
Total	1

Expositores Internacionales

- **Coflex:** México
- **Birlos Automotrices Hércules S.A:** Jalisco México
- **AMES TRUE**: USA
- **Fleximatic**: México

Las personas que no se pre-registren deberán cancelar ¢3,000 en la entrada.

Para registrarse:

√ En www.expoferretera.com
√ Buscando el formulario en esta revista
√ Enviando sus datos a: mirtha@ekaconsultores.com
√ Llamando al teléfono (506) 2231-6722, Ext. 146

Maderas San Carlos, en Buenos Aires de Palmares

Especializarse es competir

Aunque han encontrado un nicho de mercado para explotar los clientes que buscan trabajar la madera, no descuidan un solo detalle en la parte de ferretería y tratan de aprovechar cualquier oportunidad para crecer.

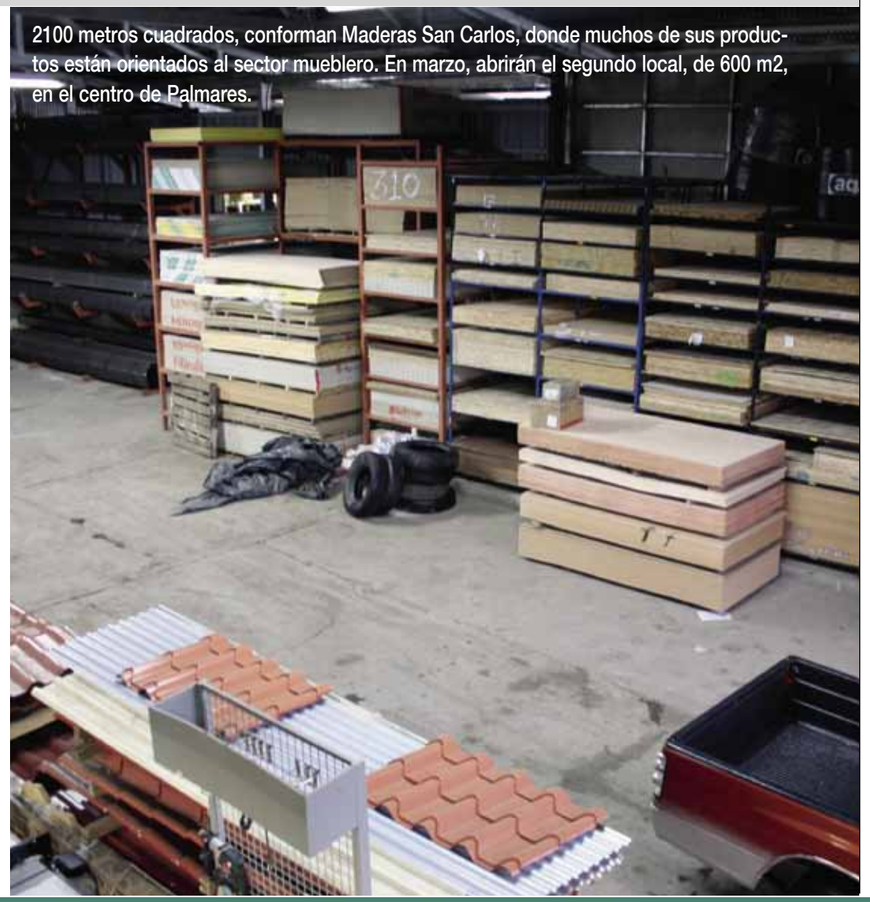
Se trata de Maderas San Carlos, un negocio dedicado a los materiales de construcción y ferretería, y en el que son especialistas en maderas e insumos para el sector mueblero.

Su propietario José Daniel Solórzano, asegura que cuando inició, hace más de 20 años, sintió la pasión por dedicarse a este negocio, y desde entonces "me gusta y disfruto lo que hago".

A su lado, su proveedor Juan Luis Sibaja, cuenta que la diferencia, a pesar de estar a más de 3 kilómetros del centro, la han hecho a base de servicio, atención a domicilio, y la ventaja de tener algunos productos exclusivos.

"Quien busca madera en Palmares, viene hasta nosotros, pero además encuentra de todo en acabados, pintura, y mucho en herramientas y artículos ferreteros", añade Sibaja.

Solórzano cuenta que precisamente entre los productos que comercializan con exclusividad se encuentran por ejemplo, páneles de melina o teka. "Estos productos los buscan mucho los muebleros y solo aquí se encuentran". Dice que a lo largo de estas dos décadas el crecimiento los ha acompañado, al punto de que cuentan con un negocio de 2100 metros cuadrados y 16 colaboradores. Y precisamente, para marzo tienen planeado abrir su segundo local, un negocio de 600 m2, en el centro de Palmares, detrás del Mercado Municipal, y con esto llegar a atender un número mayor de clientes.



2100 metros cuadrados, conforman Maderas San Carlos, donde muchos de sus productos están orientados al sector mueblero. En marzo, abrirán el segundo local, de 600 m2, en el centro de Palmares.

"Hemos aprendido a adaptarnos a los cambios que exige el mercado. Por ejemplo, antes el mueblero se basaba para cualquier pieza, en pura madera, pero ahora con la llegada de los productos aglomerados y los páneles, han encontrado otras posibilidades para profesionalizarse más, y en eso hemos tenido que entrar", apunta José Daniel.

Actualmente, indica que al negocio ingresan cerca de 200 clientes en promedio, al día, de los que procuran no se vayan con las manos vacías.

"Si alguien ingresa al negocio es porque claramente tiene una necesidad, por lo que hay que buscar que se vaya satisfecho".

El momento que se vive actualmente en el país, donde pareciera que la construcción se ha contraído, Solórzano es más que optimista, pues asegura que el sector debe repuntar tarde o temprano.

"Hay que tener en cuenta que la construcción nunca se va a acabar y que pronto volverá por su curva ascendente", asegura este ferretero quien indica que otra de las ventajas que posee su negocio es el servicio de transporte, pues cuenta con una flotilla de dos camiones y una vagoneta.

Buenos precios

Sobre los proveedores, precisamente Juan Luis asegura que les va bien, y que para negociar con un mayorista, éste tiene que brindarles alternativas como crédito y plazos de pago de acuerdo con el giro del negocio, manejar descuentos y sobre todo entregas rápidas y cumplidas.

"Lo más difícil es mantenerse con buenos precios en el mercado. Esa precisamente, es la diferencia que buscan los clientes, además de productos de calidad", dice Sibaja.

Afirma que haber renovado el negocio, no solo centrándose en el área de madera, sino en la parte de ferretería y materiales de construcción y haberse enfocado mucho en el sector mueblero, les permitió crecer mucho.

EL FERRETERO

"Enfocarse al sector mueblero, y tener productos de materiales de construcción y ferretería, los ha convertido en un competidor fuerte en el cantón". Juan Luis Sibaja (izquierda), Proveedor y José Daniel Solórzano (centro), Proietario de Maderas San Carlos, en Buenos Aires de Palmares.

"Es importante saber interpretar los cambios que requieren los clientes, es por eso que estar lejos del centro no nos ha afectado, pues la gente conoce que somos un negocio especializado y con otra serie de productos importantes", asegura Sibaja.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA

www.imacasa.com

IMACASA FUERZA EN SU TRABAJO

Según RanKing de Marcas, Revista TYT, Enero 2010

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA

www.imacasa.com

IMACASA FUERZA EN SU TRABAJO

Según RanKing de Marcas, Revista TYT, Enero 2010

EMPRESA	TELEFONO	FAX
ABRASIVOS		
3M COSTA RICA	2277 11 60	2260 38 38
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
CEL INTERNACIONAL	2432 58 68	2440 18 39
IB INDUSTRIAL	2452 12 50	2452 23 57
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
FORJAITAL	2244 86 86	2244 76 76
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
PRODUCTOS VERDES	2288 13 82	2228 49 45
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
ACCESORIOS ELÉCTRICOS		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
AEA	2255 36 19	2257 31 55
EATON ELECTRICAL	2247 76 09	2247 76 83
ILUMINACIÓN TECNOLITE	2256 89 49	2248 98 60
TUBO DECORATIVO CORPORACIÓN	2231 73 07	2220 24 00
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
DISTRIBUIDORA FERRETERA MARÍN	2248 94 32	2248 92 81
DISTRIBUIDORA TANIA BY KOBY	2289 87 82	2288 27 74
GALVANIZADOS		
IMPORTACIONES INDUSTRIALES	2244 40 44	2244 27 00
MASACA		
ADITIVOS Y SELLADORES		
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
AISLAMIENTOS		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40
AIRES ACONDICIONADOS		
MULTIFRIO	2226 8071	2227 23 79
ALQUILER DE EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN		
DISTRIBUIDORA LARCE	2221 11 00	2255 21 65
ARTÍCULOS P.O.P		
PROD. SERIGRÁFICOS DEL ESTE	2245 29 29	2285 43 33
AUTOMOTORES		
AUTOMOTORES DINASTÍA	2232 42 42	2232 42 36
AUTOMOTRIZ		
HIDROCA	2290 04 04	2290 04 07
IMPORTACIONES RE/RE	2240 20 10	2236 65 16
IMPORTACIONES CAMVI	2260 85 94	2260 85 97
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25

EMPRESA	TELEFONO	FAX
BOMBAS PARA AGUA		
HIDROTICA	2224 97 73	2224 98 83
CABLES Y ELECTRÓNICA		
CABLES DE COMUNICACIÓN	2248 23 52	2248 23 56
AUDIO ACCESORIOS	2218 14 39	2219 27 18
CABLES DE ACERO		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
NT CENTROAMERICA	2293 70 07	2239 20 14
CAJAS FUERTES		
MAS SEGURIDAD	2253 78 92	2282 87 61
CERRAJERÍA, CERRADURAS		
ATIKO WORLD	2232 14 96	2220 44 27
CERÁMICA		
LATICRETE	2233-4159	
CONECTORES FLEXIBLES		
JOHN GUEST	(973) 808 5600	(973) 808 2098
CLOSETS		
HOGGAN INTERNACIONAL	2256 86 80	2233 33 95
DECORACIÓN		
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	11/1/2223
EB TÉCNICA DE COSTA RICA	2210 89 60	2234 88 53
CANET	2225 22 95	2225 73 24
ESTANDERÍA INDUSTRIAL		
VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y VIAL		
JOMART	52(444)824 5533	01800 7181646
FABRICANTES DE MUEBLES		
D' METAL	2225 15 15	2234 63 96
FERRETERÍA		
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810
FLEXIMATIC	(5233) 35401050	(5233) 3540 1065
PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA	2219 32 32	2259 12 96
PROMATCO CENTROAMERICANA	2296 80 00	2232 78 50
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
FITINERÍA		
REHAU	(461) 618 8000	(461) 618 803
GRIFERÍA		
ICEC	2213 50 50	2213 50 51
MAPAR CONSULTORES	2228 32 32	2228 32 32
GRUPO IMPORTADOR ORIENTE	2290 67 87	2290 67 89

EMPRESA	TELEFONO	FAX
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
GRUPO XIFER	33 3666 18 86	33 3666 18 85
HERRAMIENTAS		
FESTACRO	2447 78 86	2447 78 86
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
WRIGHT TOOL	2203 21 13	2203 21 13
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
SCHNEIDER ELECTRIC	2210 94 00	2232 04 26
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
T DEPOT	(507) 431 11 96	(507) 431 11 97
COFERSA	2205 25 25	2205 24 26
IRWIN	2524 15 22	1524 16 22
HERRAMIENTAS Y SUMINISTROS PARA FERRETERÍA		
IMPORTACIONES VEGA	2494 46 00	2494 0930
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA		
JYG IMPORTACIONES	2258 66 21	2256 44 76
VEDOBA Y OBANDO	2221 98 44	2223 32 16
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ORTIZ MOTOR	2222 87 22	2221-1212
HERRAMIENTA AUTOMOTRIZ Y ACCESORIOS PARA PINTURA		
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
ILUMINACIÓN		
BANVIL DOS MIL	2232 23 50	2296 0822
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85
LÁMINAS DE MELAMINA		
GYPTRAN Y MELAMINA	2232 16 66	N.D
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN		
AMANCO TUBOSISTEMAS	2209 34 00	2209 32 09
MEZCLADORAS DE CONCRETO		
MEZCLADORAS VIQUEZ	2430 27 27	2430 29 82
PRODUCTOS DE LIMPIEZA		
DISTRIBUIDORA FLOREX	2447 23 23	2447 32 48
PERFILES DE ACERO		
DE ACERO	2231 93 58	2296 45 47
L´ACERO ENREJADO	N.D	2239 30 21
PINTURA		
RUST/ OLEUM CORPORATION	847 816 2469	847 816 2441
CELCO DE COSTA RICA	2227 95 55	2279 77 62
LANCO HARRIS	2438 22 57	2438 21 62
SUR QUÍMICA	2211 34 00	2256 06 90
KATIVO	2240 22 17	2216 61 84

EMPRESA	TELEFONO	FAX
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
PINTURAS EN AEROSOLES		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
SALUD OCUPACIONAL		
SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
EMERGENCIAS CARDIACAS	2286 18 18	2286 48 48
SILICONES Y ADHESIVOS		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
SERVICIONS FINANCIEROS		
CREDOMATIC COSTA RICA	2202 30 77	2202 30 45
SISTEMAS CONSTRUCTIVOS		
PLYCEM CONSTRUSISTEMAS CR	2551 08 66	N.D
SISTEMAS PARA INVENTARIOS		
PROVELOGIC	2291 19 14	2232 02 49
SOFTWARE		
PROGEN	2262 29 59	2560 48 12
TANQUES PARA AGUA		
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
LA CASA DEL TANQUE	2227 37 22	2226 52 18
TEJAS Y SISTEMAS CONSTRUCTIVOS		
MERCOCENTRO	2274 32 32	2274 27 27
TORNILLERÍA Y HERRAMIENTAS		
TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
TORNILLOS, AUTOMOTRIZ		
BIRLOS AUTOMOTRICES HÉRCULES	52 33 3638 33 8	52 33 3651 90 58
UNIFORMES		
BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR	2440 34 13	2440 34 13
VÁLVULAS		
SERVICIOS ASAHI	2240 81 11	2297 01 30
VARILLA		
CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA	(511) 5171 800	(511) 5622 436

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

expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

9, 10 y 11 abril 2010

Hotel Barceló San José Palacio

Horario: 9am - 6pm

Entrada: ¢2.000 i.v.i.

ExpoEmpleo, la mejor feria de reclutamiento en Costa Rica donde las Empresas expositoras tienen la oportunidad de entrevistar a una audiencia diversa de empleados potenciales y mejorar su imagen exponiendo sus ventajas como un excelente empleador.

expocarrera

www.expoempleo.net

Para más información:
Katheríne Thomas
Tel: (506) 2231-6722, ext.147

HR Global

Organizan:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Abonos Agro	Lynn Delgado	Mercadeo Corporativo	2212 94 18	N.D	2007 1000	ldelgado@abonosagro.com
ARFOSA	Arnoldo Fonseca	Gerente General	2285 22 60	N.D	N.D	arfosa@ice.co.cr
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Cemix	Pablo Cobo	Gerente General	2254 32 00	2254 34 00	N.D	pablocobo@cemixcom
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente Ventas	2277 48 68	2277 48 83	101-3007	stewart.chan@cr.henkel.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Kativo Costa Rica	Elizabeth Solorzano	Gerente Mercadeo C.R.	2240 22 17	N.D	N.D	elizabeth.solorzano@hbfuller.com
La Casa del Tanque	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18		davidp@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Multifrio	Jonieth Pravia	Asistente Comercial	2226 8071	2227 23 79	N.D	jpravia@multifrio.com
Plycem Construsistemas Costa Rica	Diana Maroto	Mercadeo	2551 08 66	2553 25 80	1642-7050	diana.maroto@plycem.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidossa.com

Cubriendo todas sus necesidades en la administración de la energía, ponemos la información más cerca de usted.

www.schneider-electric.co.cr

Navegar es simplemente fácil con nosotros...

Visite nuestro portal en internet y encuentre toda la información que necesita:

- Información de todos nuestros **productos**, **catálogos**, white papers, tablas de selección y otras herramientas.
- Calendario de las **capacitaciones** y **talleres** de nuestras soluciones.
- **Respuesta** a todas sus preguntas hechas en nuestro sitio web en menos de **18 horas**. **¡ Fácil y rápido !**
- Navegación amigable:
  - > Potente **motor de búsqueda**
  - > Nueva organización de la **información**
  - > **Nuevo diseño**

Schneider Electric Centroamérica.
Teléfono (506) 2210-9400 Fax (506) 2232-0426

Make the most of your energy

Schneider Electric

Rain Block

- Impermeabilizante.
- 150% de resistencia a cambios de contracción y dilatación.
- 100% Acrílico.
- 5 colores de cartilla.

Polysil

- Revestimiento decorativo.
- 100% acrílico.
- De alta resistencia a factores climáticos.
- Alta lavabilidad.
- Amplia gama de colores.

Magnum

- 100% acrílica.
- Ideal para uso tanto en interiores como exteriores.
- Más de 3000 colores de cartilla.

Pinturas Koral

www.pinturaskoral.com