

Suscríbese en: www.tytenlinea.com



AUTOMOTRIZ acelera en ferreterías

La demanda por estos productos crece con fuerza en los negocios, representando hasta más del 10% del inventario total. La oferta mayorista va desde herramientas manuales y eléctricas, hasta accesorios, aditivos y repuestos. P. 30

- 20 "A un clic de que la construcción arranque"
- 28 Expoferretera más "racing"
- 40 Indudi lanzó oficialmente Black & Decker
- 49 Ferretero del Poás

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



NOVIEMBRE 2010 / AÑO 14 / NO. 173

“Concentrarse en las cosas esenciales.”



Christoph Ingenhoven, Arquitecto, Düsseldorf, Alemania: Ganador de la categoría Oro en los Global Holcim Awards 2006.

Desarrollando nuevas perspectivas para nuestro futuro: 3ª Competencia Internacional de los Holcim Awards para proyectos de construcción sostenible. Premios por un total de 2 millones de dólares.
www.holcimawards.org



En colaboración con el Instituto de Tecnología Federal Suizo (ETH Zurich), Suiza; el Instituto de Tecnología de Massachusetts, Cambridge, EUA; la Universidad de Tongji, Shanghai, China; la Universidad Iberoamericana, Ciudad de México; y la Escuela Superior de Arquitectura de Casablanca, Morocco. Las universidades encabezan los jurados independientes en cinco regiones del mundo. Las inscripciones a través de www.holcimawards.org se cierran el 23 de marzo del 2011.

El concurso de Holcim Awards es una iniciativa de la Fundación Holcim para la Construcción Sostenible. Ubicada en Suiza, la fundación tiene el soporte de Holcim Ltd. y las compañías del Grupo y afiliadas en más de 70 países. Holcim es uno de los suplidores líderes de cemento y agregados a nivel mundial, así como de otras actividades tales como el concreto premezclado y el asfalto, incluyendo servicios.

Holcim (Costa Rica) S.A. apoya orgullosamente esta competencia. www.holcim.cr

 **Holcim**awards
for sustainable construction



LANCO[®]

Ya **NO** importa qué hay
al otro lado de la pared

Selle, impermeabilice y pinte
de una sola vez.

DRY COAT de LANCO
tiene el poder de 3 en 1.

Llámenos al 2438-2257 • www.lancopaints.com



AHORA
en miles de colores
a escoger

Seguinos en



CONTENIDO



10. PINCELADAS

16. MERCADEO

Saber pedir

Saber pedir es uno de los secretos más poderosos y más olvidados para alcanzar el éxito y la felicidad.

20. EN CONCRETO

“A un clic de que la construcción arranque”

El Presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción, Ricardo Castro, y el análisis de empresarios del sector ferretero, se muestran esperanzadores y a

la espera de que el sector construcción empiece a caminar. Esperan que el 2010 sea un año para iniciar la tendencia alcista.

26. Perfil: Respuesta de altura para la construcción

Grupo Progreso realizó una actividad sobre edificaciones en altura, con la que pretende impulsar el desarrollo de la construcción en el país, y beneficiar a toda la cadena de empresas que intervienen en el sector.

28. EXPOFERRETERA

Expoferretera más “racing”

49. EL FERRETERO

Ferretero del Poás

Claudio “Cuyo” Arias, Propietario de la Ferretería Poás, en Poás de Alajuela, con 12 años de tener su negocio, es un apasionado de la vida ferretera, lo que le ha despertado su sentido de negociante y con ello, ha consolidado una empresa fuerte y buscada por los clientes.

Si en algún momento, en cualquiera de sus 12 ediciones anteriores, los productos automotrices fueron parte de la oferta que llevaron los expositores a la feria, para el 2011, Expoferretera contará con un pabellón automotriz.

30 ESPECIAL AUTOMOTRIZ

¡Y arrancan...!

Las líneas de corte automotriz toman más fuerza en las ferreterías, pasando de ser un complemento a una necesidad por la alta demanda de los compradores. Encuentre parte de la oferta más importante de productos automotrices, en un catálogo para tomar decisiones de compra.

PERFIL

40. Indudi lanzó oficialmente Black & Decker

En un ambiente de fiesta, entre ferreteros, Indudi realizó su feria para lanzar oficialmente la incorporación de herramientas eléctricas, manuales y accesorios Black & Decker.

42. Una ferretería “mueblerina”

Ferretería Enrique Monge y Cía., ubicada entre Calle Central y Avenida 10, un negocio que le apuesta fuerte a la especialización, pero sin dejar de lado los productos meramente ferreteros.

44. Alpasa, muy entre familia...

“Hay cosas que deben terminar para que otras inicien”, esta frase es perfecta para describir lo que fue el comienzo de lo que hoy es una empresa ferretera que se desarrolla y busca crecer, desde hace más de 14 años.

46 EL DEPENDIENTE

¿Con el “push money” se sacrifica la calidad de los productos? ¿Deberían todos los productos contar con este incentivo?

**ESPECIAL
AUTOMOTRIZ
P.30**





Pintar te deja **PLATA**

**Encuentra dentro de las pinturas Protecto y Glidden,
Monedas Kativo para comprar lo que quieras en
los negocios participantes y Tiendas Decor.**

Aplican restricciones. Ver reglamento de la promoción en www.grupokativo.com. Promoción válida hasta el 28 de febrero de 2011.

Para más información visite:
www.laspasionesdesantos.com



Protecto
LA DURADERA



En nuestra próxima edición

DICIEMBRE / TYT 174

¿Cómo sacar más provecho de las líneas más rentables de ferretería?

Especial de productos para repello, morteros, adhesivos y tecnologías del cemento

Morteros, estucos, pega block, pega cerámica, productos para repello, pastas, cemento, concretos preparados, colores para concreto, ocres, revestimientos, herramientas manuales para aplicación de agregados, adhesivos para repello.

Cierre Comercial:
22 de Noviembre

Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Tel.: 2231-6722 ext.137

CARTAS

Actualizado

Quiero resaltar el beneficio que significa para nosotros su revista. Es un medio que nos permite conocer los productos nuevos, además de sus características y ventajas, pero sobre todo nos pone al día y en contacto con todo lo que pasa en el mercado ferretero.

Leonardo Castillo, Propietario

Ferretería San José Sur. Barrio San José de Atenas

Complacido

La publicación sobre el Especial de Productos del Agua, quedó excelente. Les agradecemos por un muy buen trabajo. Agradecería nos hicieran llegar algunos ejemplares para repartir a nuestros clientes.

Saludos

Guillermo Chavarría, Servicio al cliente

Importaciones Campos Rudín

Aclaración

En la edición 171, de setiembre, en el artículo de Madisa Bosch: "Arrancaron motores en Madisa", se consignó al señor Martin Tagle, como Gerente General de la empresa, siendo lo correcto: Gerente Comercial

Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



Suscríbese en www.tytenlinea.com

EVITESE LOS DOLORES DE
CABEZA COMPRANDO
**HERRAMIENTAS
DE CALIDAD**



El alto rendimiento de las herramientas MAKITA hacen que su trabajo sea más sencillo y placentero, digno de un profesional.



Contamos con un gran stock de accesorios para toda la línea de productos MAKITA, los cuales cumplen con altos niveles de seguridad, encuéntrelos en los principales distribuidores de Abonos Agro.



MAYOREO

CENTRAL TELEFONICA TEL: 2211-5000

www.abonosagro.com

Mayoreo Abonos Agro: De Madisa 200 mts norte y 200 mts oeste.

Horario: Lunes a Viernes de 7:00 a.m a 5:30 p.m.



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

En el sector hotelero, por ejemplo, siempre se habla de que estas empresas buscan hacer de las estadías de sus clientes, momentos inolvidables, experiencias únicas, con el fin de que éstos, cuando planeen sus vacaciones, no piensen en otra cosa, que en el hotel donde estuvieron.

Esto es simple asunto de gestión empresarial, porque si a la frase anterior le cambiamos sector hotelero por sector ferretero, supondríamos que el resultado debería ser el mismo, y el mismo en todo sentido. Y cuando digo en todo sentido, lo decimos

¿Cuántos clientes se llevan experiencias inolvidables?

como para volver a mirar hacia atrás y preguntarnos: ¿reciben el mismo trato los clientes cuando entran al negocio a comprarnos que cuando regresan para hacer un reclamo o una devolución? ¿Obtendrán la misma experiencia única e inolvidable como cuando llegaron a comprar? Cuestión de conceptos, cultura de servicio, o simplemente de meternos en nuestra mente que el servicio no tiene por qué ser diferente más que para aumentar su caudal de servicio mismo.

Y es lógico pensar que no ponemos la misma cara cuando nos compran, por decir, \$1 millón, que cuando nos lo llegan a devolver o a reclamar por el producto. Aunque no sea la situación más feliz, y la menos deseable, las buenas caras son parte del servicio. Tome en cuenta que el comprador, aunque a veces no lo creamos, se fija mucho, pero mucho, en los detalles. Un simple gesto vale más que mil palabras...

A como existen compradores

fanáticos de las herramientas, de los productos nuevos, de hacer remodelaciones en sus proyectos y de realizar nuevas edificaciones, éstos siempre esperan que su fanatismo, su fascinación por entrar al mundo de cualquier negocio sea correspondido, que se tomen el tiempo para atenderlos, para traerle uno, dos y hasta 30 productos diferentes, y también están los clientes que llegan con prisa, buscando ser atendidos con premura porque urge resolver la emergencia del tubo que se quebró dentro de la casa, y que esperan que usted, antes de entrar, ya lo espere con la solución. Cualquiera que sea el tipo de cliente que ingresa a su negocio busca servicio, y si a eso se le añade convertir la atención en una experiencia única, algo que no puedan encontrar con facilidad en otro lado, es aquí donde empiezan las ganancias. Recuerde muchos clientes buscan atención con solución, algo en el que el precio no tiene nada que ver.

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

Asesor Comercial

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

Tel.: 2231-6722 ext.137

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano
Iranía Salazar Solís

Suscríbase

www.tytenlinea.com

Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152

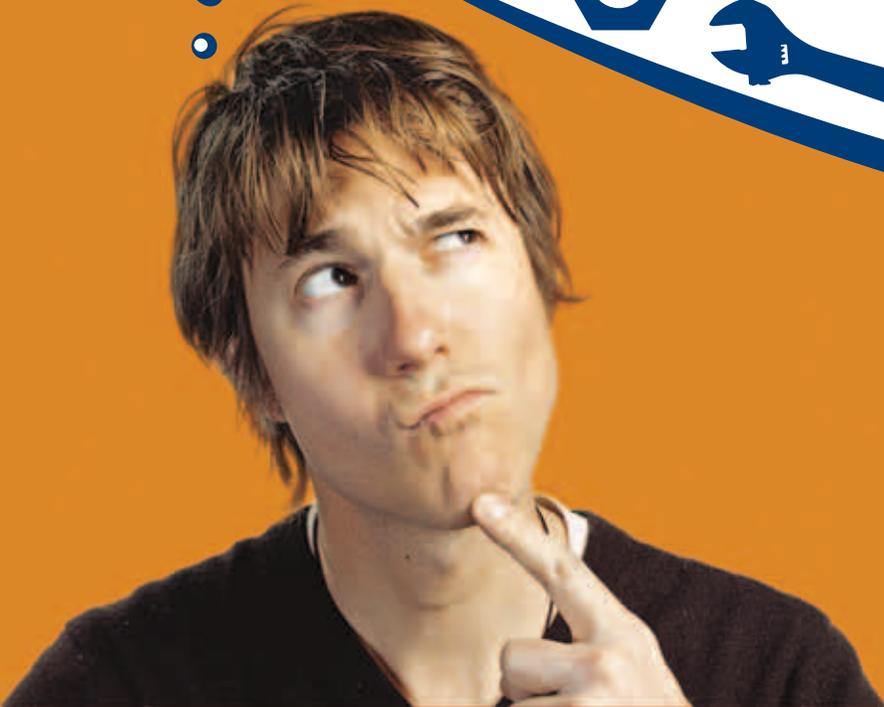
Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Construcción de vivienda en EE.UU., en su máximo nivel
- Sector ferretero y eléctrico se reinventan
- Includi lanza oficialmente Black & Decker este fin de semana
- Perú estaría exportando \$300 millones en materiales para la construcción
- Ternium se asocia con gigante japonés para nueva planta en México



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica



Todo lo que usted necesita para su construcción, encuéntrelo en cualquiera de los **80 Construrama** en todo el país.

 **Construrama**
Siempre sí

www.construrama.co.cr
Centro de servicio: 2201-2020

Nuevos
productos

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

- Pinturas Arquitectónicas e Industriales.
- Pinturas anticorrosivas.
- Revestimientos.
- Stuccos.
- Impermeabilizantes.
- Recubrimientos para madera.
- Acabados Automotrices.
- Adhesivos.
- Thinners.
- Solventes puros y mezclas.



CELCO
es calidad

Tel.: 2279-9555

PINCELADAS



Aumenta precio de la madera

El Salvador. Las fuertes lluvias que han azotado a todo el territorio centroamericano afectaron la producción nacional de madera y también la importación de otros países de la región, especialmente de Guatemala, y que también han sufrido leves alzas que se reflejan en las ferreterías, aserraderos y carpinterías del país.

Roberto Martínez, Gerente de Ventas del Aserradero El Triunfo, dice que en los últimos meses la madera de pino que viene de Guatemala ha incrementado \$0.10 por vara, mientras que los demás tipos de madera han mantenido su precio.

Según datos que maneja la Cámara Salvadoreña de la Construcción, Casalco, la vara de tabla de pino estaba costando en julio un promedio de \$1.50 y subió en agosto a \$1.60; la regla pacha subió de \$0.49 a \$0.51 por vara; la costanera, de \$0.61 a \$0.64 y la riosta, de \$0.42 a \$0.43 por vara.

Marzo fue el mes en el que la madera estuvo más cara (\$1.70 la vara de tabla de pino) según

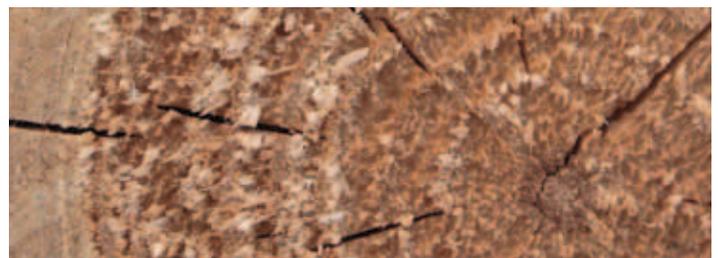
las cifras de la Cámara. La regularidad con la que ingresa la madera al país también ha mermado.

En el país, la producción tampoco da abasto. Josué Guardado, Técnico de la Dirección Forestal del Ministerio de Agricultura, dice que la madera que se produce en el país es más áspera y con más defectos que la que traen de otros países. Es por eso que los aserraderos, carpinteros y otros prefieren madera importada que la nacional.

Según cifras publicadas en la página web www.elsalvadortrade.com.sv en 2010, se han exportado más de tres millones de dólares en madera bruta y productos derivados de ésta. El año pasado fueron más de cinco millones de dólares.

En importaciones, el país ha ingresado 18 millones de dólares en madera, carbón vegetal y manufactura de madera. Solo de Guatemala se han importado ocho millones en madera. El año pasado fueron 25 millones de dólares los importados.

Fuente: www.elsalvador.com



MACHETES IMACASA

LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



MI CORTE ES MEJOR
LOS ORIGINALES

- Hoja de acero indestructible.
- Filo duradero.

imacasa

Original cacha inyectada indestructible, fundida a la hoja, doblemente segura.

Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

- IMACASA los únicos **Garantizados de por vida** ✓
- No se quiebran ni se doblan** ✓
- Tienen el temple perfecto** ✓
- Por el filo dura más que cualquiera** ✓
- Elija el machete IMACASA original y recuerde que aunque los otros se parecen** ✓

¡No son iguales!

La marca de confianza y calidad es

IMACASA

que no lo confundan.

Los machetes originales son de nuestra casa



www.imacasa.com



Fuerza en su trabajo ®

De vender diarios, a ferretería y materiales

Por sus venas corre sangre de comerciante y de valiente. Y sino que lo diga Palí, que lejos de amohinarse, por la presencia de esta cadena, más bien le sirvió para agrandar su supermercado y competir de tú a tú. Más tarde, para tratar de aprove-

char su experiencia entre los abarros, se metió en ferretería y materiales, y desde finales de julio pasado, abrió la Ferretería y Materiales Víquez, en una de las esquinas más concurridas de Santa Bárbara de Heredia, y sin importar que en la zona ya estu-

vieran instalados, desde hace mucho, negocios como Depósito San Miguel o Ferretería JYB.

Él es Miguel Víquez, un hombre que gusta del comercio, de atender personalmente a los clientes y que en su filosofía está: “yo hago de todo, entregar vagonetas de arena, jalar varilla, cargar sacos de cemento, y sino no tendría cómo pedirle a mis colaboradores que también lo hagan”, dice Miguel.

En torno a la competencia, Víquez tiene una máxima al indicar que “el mayor competidor que puedo tener soy yo mismo, pues todos los días hay que arriesgarse y tomar decisiones, y que si no se hacen, no se crea diferencia”, agrega Víquez.

Hablando de competencia, Víctor Julio Céspedes, Propietario de Ferretería JYB, dice que el mercado se ha puesto más competido, “pero seguimos dando la lucha, es cuestión de buscar las oportunidades”, dice Céspedes.

“Sabemos que Materiales Víquez abrió, y hay que ponerles atención”, dice Céspedes.

El día que llegamos al negocio de Víquez, como el niño que enseña sus nuevos juguetes en Navidad, nos mostró la lucidez del negocio. En una de las esquinas, la ferretería y diagonal, la parte de materiales y que muy pronto integrará también un vivero. “Para mí un negocio debe estar limpio y ordenado si quiere ser competitivo”, indica.

Sabe que el mercado es exigente y cree en la exhibición de producto. “Los proveedores que están conmigo, si quieren vender más, saben que por más pequeña el área que tengan en la ferretería, deben dar la mejor imagen del producto”, señala Víquez, quien además es conocedor de que cualquier herramienta sirve para atraer compradores, **“por eso tengo hasta mi sitio web”** www.ferreteriamaterialesviquez.com



Miguel Víquez (derecha), Propietario de Ferretería y Materiales Víquez, afirma que a los clientes se les debe dar un “chineo”, no es solo cosa de atenderlos sino de ir más allá. Lo acompaña Alex Carballo, del área de cómputo del negocio.

EL FERRETERO DEL AÑO ¿QUIÉN SERÁ?

Vote en: www.expoferretera.com



Oportunidad de negocio bajo el sol

Muchas de las estructuras en madera que se encuentran al exterior, cuando se les aplica barniz, es casi seguro que un año después hay que retocarlas nuevamente, ya que la exposición a las condiciones externas hace que el producto tienda a reventarse y hasta escarapelarse. Según Jorge González, Administrador de la tienda de pinturas Michefre de Grecia, "esto sucede con regularidad, y se da con mayor frecuencia cuando antes del barniz se usa un sellador, por eso recomiendo a los clientes aplicarlo directamente a la madera".

González se mostró sumamente

interesado cuando le contamos que Carver, una empresa italiana, fabricante de productos para madera, a través de Importadora Británica, piensa introducir al país algunos de sus productos, entre ellos su línea de barnices, tintes y acabados base agua para exteriores.

Esto nos lo contó Gimitri Francesco Tombini, Gerente Comercial para Latinoamérica y el Caribe de Carver. "Estos son productos amigables con el ambiente, por ejemplo el barniz lo denominamos ecológico".

Tombini asegura que la empresa tiene productos para aplicaciones como acabados de pisos de

madera o muebles. "Por las inclemencias del tiempo, por ejemplo, en hoteles, que poseen maderas y muebles expuestos a la intemperie, se ven obligados a retocarlos y darles mantenimiento constante, y con estos productos no solo se evitarían estar retocándolos, sino protegerlos del sol, hongos y otros contaminantes e incluso alargando su vida útil".

Afirma que estos productos son aptos para ser aplicados en barandas, decks, muebles de jardín y lo que sea madera expuesta al exterior, e incluso cuentan con una gama de colores.

Más información, Importadora Británica, tel.: (506) 2520-0538.



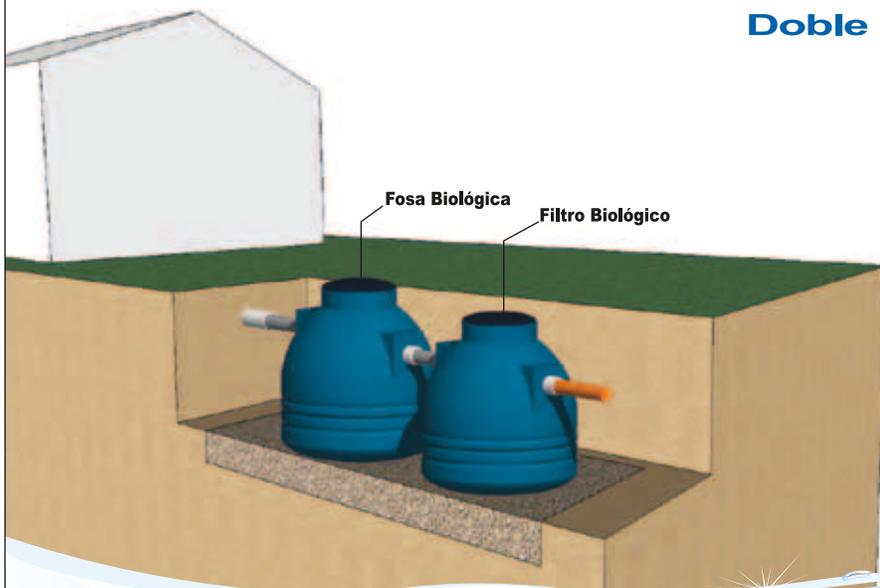
Gimitri Francesco Tombini,
Gerente Comercial para
Latinoamérica y el Caribe de
Carver.

Sistema Biológico

Doble etapa



¡El mejor tanque!



El sistema biológico Ecotank Doble etapa es una combinación de una fosa séptica de polietileno Ecotank adicionada a un tanque Filtro el cual mediante un sistema de filtrado, optimiza el convencional de los tanques sépticos, maximizando la descomposición de las partículas sólidas presentes en las aguas residuales para así ser vertidas de una forma más segura, higiénica y eficiente al medio ambiente.

Tel: 2227-3722 / Fax: 2226-5218

Apto: 1412-1011 San José, Costa Rica

Paso Ancho - Real Cariari - Ochomogo - zurquí

www.lacasadeltanque.com

info@lacasadeltanque.com



¡Para un chorro con presión constante!

Presión con ventajas

- Brinda presión constante y es un equipo más compacto, lo que ahorra espacio.
- Cuenta con todo tipo de protecciones eléctricas (sobrecargas eléctricas sobre temperatura y contra corrido en seco).
- Es más silencioso.
- Ahorra un 60% de energía eléctrica.
- Por los volúmenes de fabricación mundial, los costos están prácticamente igualados con el sistema tradicional.
- Ideal para bombas de 1 Hp en adelante.

Importaciones Campos Rudin. Tel.: (506) 2257-4604

Le ha pasado que sus clientes le dicen que a pesar de contar con una bomba, su chorro no logra tener una presión constante... Y usted, mira para todos lados, sin ver solución posible...

Sin embargo, ahora sus compradores pueden tener un chorro con presión constante, pues Importaciones Campos Rudin, recientemente, y tanto que aún están calientes, puso en el mercado sistemas de bombeo de presión constante DAB (de Italia). Según explica Óscar Campos, Gerente General de esta empresa los sistemas tradicionales cuentan con una bomba, un tanque hidroneumático, manómetro y accesorios, y esto consigue,



El ing. Óscar Campos, Gerente General de Importaciones Campos Rudin, dice que el nuevo sistema de bombeo, mantiene la presión sin importar cuántas llaves estén abiertas.

por ejemplo, para una casa tener un rango de presión que oscila entre 20 y 40 Psi. “Y con el nuevo sistema, se puede obtener por ejemplo, para esta misma casa una presión constante de 30 libras, sin que hayan pro-

blemas de disminución”.

Indica que se tratan de sistemas más modernos, y que la diferencia con el tradicional, está en que trae un control electrónico con variador de velocidad y un tanque mucho más pequeño.

El que se ríe compra...



Miguel Arguedas, su hijo Miguel y sus colaboradores, de Ferretería La Central de Nicoya, buscan atraer clientes a base de ponerle una dosis de alegría a la atención.

Esta ferretería es un poco peculiar, pues de primera entrada buscan pintar en la cara de sus clientes una sonrisa, ya sea a base de un chiste o una salida inesperada con una frase que alegre el momento y por qué no hasta el día.

Se trata de Ferretería La Central, Agropecuaria Arcano de Nicoya, atendida por su propietario Miguel Arguedas, su hijo del mismo nombre, y 8 empleados. “Este es el negocio donde hay amigos y personas que aún no han sido presentadas”, dijo Arguedas, mientras terminaba de atender a un cliente.

Muy sonriente sí nos platicó que atender con alegría es una estrategia que les ha dado buen resultado para vender. “Hay que atender con simpatía y hemos notado que eso les gusta a los clientes. En Nicoya la oferta es amplia y hay que buscar diferenciarse”, comenta Miguel.

Esto de ser creativo y tener inventiva para atraer compradores, también lo comparten ferreterías de la competencia como

Ferremayoreo de Santa Cruz. “Cada quien tiene su forma de atraer compradores, lo que hay que procurar es no solo que se vayan contentos sino que también se lleven algo que satisfaga sus necesidades”, apunta Randall Rodríguez, Propietario de este negocio.

Volviendo a La Central, y cuando Arguedas había terminado de llenarle las manos de producto al doctor, nos contó que atender con esta forma tan “sui generis” les ha traído resultados y números que les dicen que al menos todos los días tienen un tránsito cercano a los 400 clientes. “Estamos en un buen punto, por donde pasa mucha gente, créame que la voz, de la forma en que atendemos, se ha corrido”, agrega Arguedas.



Confío en el servicio

Nuestra experiencia de más de 30 años nos permite garantizar productos seguros y confiables para el sector ferretero. Supervisamos cada etapa del proceso de producción y de distribución a través de un estricto control, para brindar soluciones con altos estándares de calidad.



LÍNEA FERRETERA



WWW.EAGLECENTROAMERICANA.COM • (506) 2261-1515 / (506) 2237-8759 • PARQUE INDUSTRIAL LA VALENCIA

Ser eficiente **SÍ** es posible



¡Pruébenos!

- ⦿ Calidad
- ⦿ Servicio profesional
- ⦿ Variedad
- ⦿ Puntualidad
- ⦿ Distribución en todo el territorio nacional
- ⦿ Y los mejores precios del mercado

Consulte con nuestro agente de telemarketing

Teléfono: 2239-7272 • Fax: 2239-2828

E-mail: ventas@tornicentro.la

San Antonio de Belén, de la antigua Acuamania 50 Oeste,
300 Norte y 200 Este, frente a Super Bloque

Saber pedir

“Saber pedir. En mi opinión, es el secreto más poderoso y más olvidado para alcanzar el éxito y la felicidad”.

Por Héctor González (*)

En la Biblia, Jesucristo nos enseñó la clave para tener éxito en la vida y en los negocios:

- Pide y se te dará
- Toca y se te abrirá
- Pregunta y encontrarás

La historia de la humanidad está llena de ejemplos de personas que han recibido fortunas, y se han hecho millonarios por el simple hecho de pedir. Pedir es uno de los secretos de éxito más poderosos, pero continúa siendo un reto para muchas personas.

A la mayoría de las personas les da miedo pedir. Pero, ¿por qué da miedo pedir?:

- Por miedo al rechazo
- Por miedo a que le digan que no
- Por miedo a hacer el ridículo

Lo más triste es que muchas personas se rechazan ellos mismos, antes de que los rechacen otras personas.

¿Y usted sabe pedir? ¿Sabe cuál es la manera correcta de pedir?

A continuación, detallo cuál es la manera correcta de pedir:

- 1)** Pide con la seguridad y la fe de que sí lo vas a recibir
- 2)** Pídele a una persona que tenga la capacidad de decidir
- 3)** Tienes que ser claro y específico

co en lo que quieres

4) Pide de una forma constante. No te des por vencido. Uno de los principios más importantes del éxito es ser persistente.

En ventas, el 80% de éstas se cierra después del quinto intento. Sin embargo el 44% de los vendedores, se da por vencido después de la primera visita. Entonces, para tener éxito en las ventas tienes que ¡pedir!, ¡pedir!, ¡pedir! y nunca rendirte.

Mucho dinero

Por muchos años, he vivido y practicado esta filosofía en mi negocio, y he obtenido muy buenos resultados. Utilizando este principio, conseguí miles de clientes, cerrar cientos de ventas y ganar mucho dinero.

Creo que si usted también utiliza este principio, podrá conseguir más clientes, reclutar más personas y hacer crecer su negocio.

Personalmente, he enseñado este principio a mis 4 hijos - que pidan, que pregunten, que toquen puertas - para que consigan lo que quieren o que hagan algo de valor para ganarse las cosas que ellos quieren (juegos, celular, entre otros). Como regla

“casi” nunca les doy nada, a menos que hagan algo para merecerlo (excepto todo mi amor y apoyo incondicional), pero fuera de eso, ellos saben que tienen que hacer algo para ganarse lo que quieren. Por ejemplo, sacando buenas calificaciones, ayudando en casa o yendo a ayudar a mi oficina.

Mi hija Griselda de 17 años, hace unos meses fue aceptada en el equipo de “Colorguard” (porristas) de la escuela Pacific Crest. Y como no hay nada gratis en la vida, ser parte de este equipo conlleva un gasto económico bastante fuerte.

Cuando mi hija me dijo que quería audicionar para ser parte de este equipo, yo como siempre la apoyé y le pregunté cuánto costaba ser parte de este equipo y ella me dijo que costaba \$2,300.00 dólares. Y, entonces, le pregunté cómo iba a hacer para conseguir ese dinero y me dijo que iba a ayudar en la casa, que iba a ir trabajar a la oficina y que también iba a hacer Fundraising (recaudar dinero) buscando patrocinadores, vendiendo chocolates, lavando carros, etc, etc.

Después mi hija se acordó de lo que yo siempre le he enseñado, a saber pedir, y me dijo: “papá, ¿te acuerdas del principio de pedir? Le dije que sí. Y se le “prendió el foco”, y tuvo la grandiosa idea de usar el internet para recaudar fondos. Entonces, me preguntó si yo podía enviar un correo electrónico a todos mis contactos para solicitarles ayuda. Le respondí que sí, pero que yo no sabía cuál iba a ser la respuesta porque muchos de mis contactos no la conocen personalmente, excepto los que la han visto en mis seminarios.

Así lo hice, envié el correo y varios de mis contactos respondieron a la petición de mi hija; y la apoyaron económicamente.

Para concluir, quiero decirle que: “en la vida y en los negocios pide más, espera más y obtendrás más”.

** Héctor González es conferencista, autor y coach. Se especializa en ayudar a los dueños de negocios, empresarios, líderes y profesionales en las ventas a lograr sus metas personales y de negocios.*

Fuente: www.mercadeo.com

Escaleras

climb

"Tan buenas que pasar por debajo no es de mala suerte"



Climb llega al mercado con el mayor surtido en escaleras: industriales, comerciales y domésticas, de fibra de vidrio o aluminio, de 1 y 2 accesos o extensibles. Gran capacidad de carga y variedad de tamaños.

DISTRIBUIDO POR
IMPORTACIONES
VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

impovega@racsa.co.cr
tel: 2494-4600 / fax: 2444-8351



¡Diviértase haciendo negocios!

expo

FERRETERA

Viernes 3 - Domingo 5 de junio, 2011

EVENTOS PEDREGAL

Horario: 11a.m. a 8p.m.

su herramienta de negocios

En la treceava edición de Expoferretera podrá encontrar la más grande exhibición de productos para ferretería, construcción y acabados.

- Productos Nuevos
- Contactos
- Oscars Ferreteros
- Pasarela de productos
- Demostraciones cada hora
- Retos Ferreteros
- Campeonato de monta
- Almuerzo Ferretero

ENTRADA VIP:

Regístrese en www.expoferretera.com o al tel: (506)2231-6722 ext.146 Recibirá su gafete a su dirección con anterioridad, con el que podrá ingresar al evento en la ventanilla de VIP. ¡Ahórrase las filas!

Entrada sin registro: ₡3,000

Lo invita:



www.expoferretera.com

EXPOSITORES 2011



Distribuidora Ferretera



confirmados hasta el 4 de noviembre , 2010

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

AUTOMOTRIZ

En Eventos Pedregal, los días Viernes 3 Sábado 4 y Domingo 5 de Junio del 2011 será el punto de encuentro de los más importantes proveedores del sector Automotriz

Contáctenos: Braulio Chavarría:

Tel.: (506) 2231-6722 ext 137 • Cel: (506) 8872-1192

braulio.chavarría@eka.net

VENTAJAS DE PARTICIPAR

- Incrementar las ventas de sus productos
- Acortar el ciclo de venta.
- Proyectar su marca.
- Encontrar cuentas nuevas.
- Identificar la competencia.
- Realizar contactos internacionales.
- Introducir y demostrar nuevas líneas y productos.
- Ofrecer servicios innovadores.



EN CONCRETO

**“A un clic de que la
construcción
arranque”**

Hará poco más de un año, cuando observamos en una revista extranjera, de esas que salen al paso en los salones de los aeropuertos, un anuncio en su tercera página que decía más o menos así: “Macedonia, le invita a invertir: inicie una empresa en menos de 75 días (...)”. Inmediatamente, interpretamos el grado de competitividad que aquel país de la Europa Sudoriental, pretendía tener.

Comparando este caso preciso, el Presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción, Ricardo Castro, afirma que “hemos perdido competitividad, y nos estamos ahogando en un mar de trámites”, lo que ha impedido que el sector construcción repunte tal y como se esperaba ya para estas alturas del año.

Sin embargo, es optimista, muy optimista, al indicar que espera que el 2011 sea el año del arranque, pues asegura que dinero existe para incentivar el sector, solo falta eliminar o borrar del mapa el exceso de tramitología, y “ese clic” para que Costa Rica se vuelva a dar cuenta de que puede ser productivo materia de construcción”.

El siguiente corresponde al extracto más importante de una entrevista que sostuvimos con Castro y en la que hace referencia a que la construcción hoy está frenada por varias razones entre las que destaca: “este país se ha complicado tanto en trámites, requisitos y controles que solo han servido para frenar el desarrollo”.

El jerarca va más allá y toca asuntos de dineros que podrían incentivar la construcción, al citar que por ejemplo, en el 2007 “se aprobó un préstamo del BID por \$850 millones y tres años después no se ha movido ni una

piedra, siendo un financiamiento para infraestructura urgente, para mejorar la competitividad del país”, agrega Castro, quien a la vez recuerda que hace 6 años el Banco Japonés concedió un préstamo para la planta de tratamiento aguas residuales, y hoy apenas están por adjudicar la licitación del diseño de la planta, lo que quiere decir que antes de 2 ó 3 años no vamos a tener planta”, afirma Castro.

Confiesa que igualmente estamos quedando en planificación, . “Vemos al Gobierno formando comisiones para investigar qué ha pasado con algunas concesiones, y eso no hace falta. Mejor se preocuparan de resolver por qué no se han arreglado los puentes, por qué no se ha hecho realidad el proyecto que permitiría llevar un metro cúbico de agua por segundo a Guanacaste, y que permitiría hacer grandes desarrollos en esta provincia”, dice Castro.

¿Hay decepción porque los números que proyectó la Cámara para finales de este año, no se vayan a dar?

- De acuerdo con las proyecciones del Banco Central, el PIB, para el 2010 iba a crecer un 4%, ahora con los últimos datos dicen con un 3% ó un 3,2%. Lo preocupante es que según estas mismas proyecciones para el



Ricardo Castro, Presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción, afirma que hay dinero, pero falta el “clic” para “echar” a andar proyectos. Entendemos ese “clic” como falta de voluntad por parte del Gobierno.

PIB construcción señalaban que éste iba a caer y estar en -6,2% y creo que va a ser aún más negativo.

“Sin embargo, al revisar otros datos: en permisos de construcción, al comparar los datos anualizados 2008-2009 y 2009-2010, nos da que la relación entre estos dos periodos es de -0,33%, y nos dice que es lo mismo, que nos mantuvimos en el fondo. No ha habido crecimiento. Lo que sí se ha dado es interés de los bancos y una mejoría en las condiciones de crédito para compra y construcción de vivienda, no así para el desarrollo inmobiliario”.

¿Además de estos factores, qué otros cofabulan para que la construcción no levante?

EN CONCRETO

Maritza Jarquín, Administradora y Alejandro Madrigal, de Ferretería Sámara, apuntan que en la zona, las ventas van mucho mejor, gracias a la reactivación de algunas construcciones importantes en Guanacaste.



La gran y espantosa lentitud con que camina la propuesta de los fideicomisos que ya lleva 2 ó 3 años, así no puede levantar la construcción que es sinónimo de que se levante la economía, porque aunque hay algunos sectores que levantan, se trata de crecimientos inciertos. Si sumamos las líneas de crédito en el

sistema bancario, más los préstamos internacionales aprobados, y los fondos de pensiones que no permiten tocarlos para invertir en infraestructura, podemos ver que hay entre \$8 ó \$9 mil millones, y no hemos logrado ni siquiera imitar los mecanismos que hay en otros países para invertir en infraestructura.

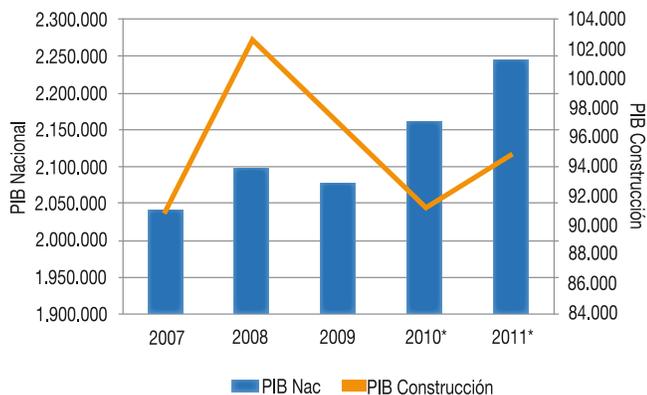
“Somos especialistas en poner trabas y en decir que no...”

¿Qué ha pasado con las empresas constructoras ante esta falta de acción?

Muchas han tenido que reducirse, y no descarto que otras pequeñas hayan tenido que cerrar. La desocupación se ha

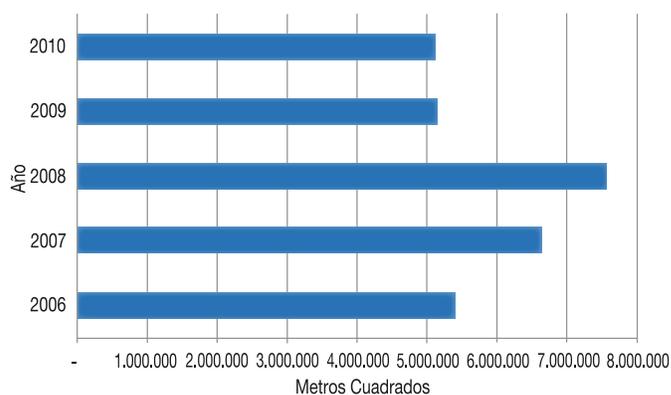
incrementado y desde el 2008 al 2010 hemos caído en empleos directos, más o menos, de 150 mil a 120 mil, lo que equivale a cerca de un 20% y que indirectamente afecta a otras áreas, entre ellas a los depósitos de materiales de construcción, las ventas de las cementeras que han caído cerca del 40%.

**Cámara Costarricense de la Construcción
PIB Nacional y PIB Construcción**



Para el cierre del 2010, se estima que el PIB Nacional va a crecer un 4.0% y el PIB Construcción va a decrecer un 6.4% con respecto al año anterior. Para el 2011, el BCCR proyecta un crecimiento de un 4.0% en el PIB Construcción

**Total de metros cuadrados (Permisos). Datos Anualizados:
Setiembre a Agosto**



Los metros cuadrados acumulados de setiembre 2009 a agosto 2010, presentan una variación de -0.33% en comparación al mismo lapso anterior.



Joaquín Valverde, Gerente de Ventas de El Guadalupano, mantiene la esperanza de que para el 2012 los índices de crecimiento de la construcción sean más positivos, y que la caída del 35% sea solo un recuerdo.

Construcción

¿Para el 2011, hay alguna esperanza de que esto mejore?

Apostaría a un renacer de la construcción en el sector de vivienda y sobre todo en vivienda de clase media, que es lo más rápido que nos puede empezar a mover, aunque también tiene las limitaciones de la tramitología,

de agua potable, de terrenos, pero con políticas diferentes en los bancos que modifiquen los criterios de financiamiento de obra, podemos "echar" a andar el sector. Creo que debemos entrarle duro también al desarrollo inmobiliario, y si el tema de fideicomisos está bien, de aquí a un año o 18 meses rendirá sus

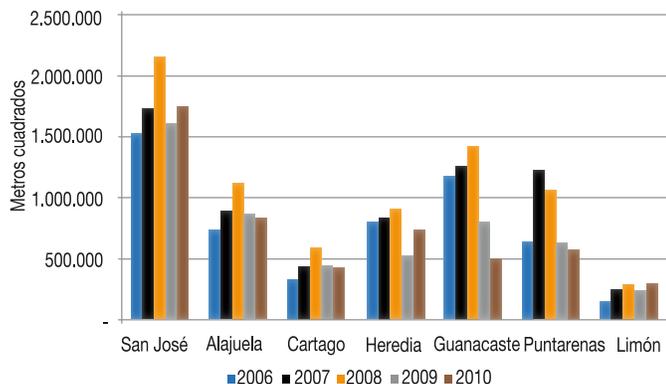
frutos. "Soy optimista porque sé que las cosas van a caminar como deben. Son muy pocas las cosas que hay que hacer para que esto de un vuelco".

¿Y los que viven de la construcción?

Nos decía uno de estos días Freddy Brenes de que a pesar de

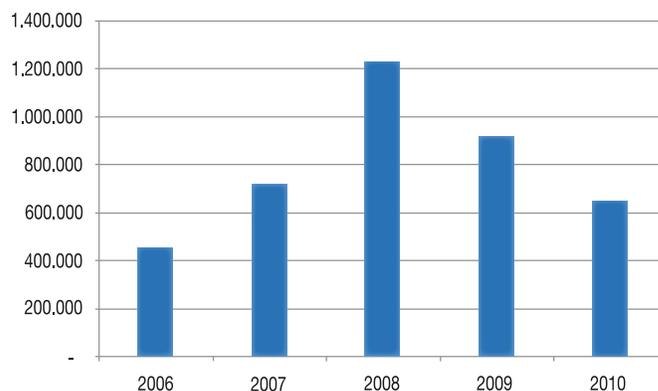
que la ferretería responda actualmente a las necesidades de mantenimiento de las construcciones, que tuvieron uno de sus mayores picos, en el país en el 2008, que era imperiosa la necesidad de que el sector se reactivara pues es como un dominó, donde más edificaciones, incrementan, necesariamente, las

Metros Cuadrados por Provincia. Datos Anualizados: Setiembre a Agosto. Período:2006-2010



Alajuela, Cartago, Guanacaste y Puntarenas presentan caída en la cantidad de m² tramitados (datos anualizados de setiembre 2009 a agosto 2010) en comparación al mismo lapso anterior, de 4.11%, 5.21%, 38.41% y 9.05% respectivamente. San José, Heredia y Limón muestran aumento en los m² en este período: 8.64%, 41.54% y 20.87% correspondientemente

Nuevas colocaciones de crédito para vivienda y construcción. Millones de colones



El total de nuevas colocaciones de crédito para vivienda y construcción de junio del 2009 a mayo del 2010 es de 648,458 millones de colones, el acumulado de junio 2008 a mayo 2009 fue de 914,687 millones de colones, lo que implica una caída en este período de un 29% con respecto al anterior.

EN CONCRETO

ventas de la ferretería.

Es de sobra conocido que la utilidad que arrojan algunos de los materiales de construcción, no es tan fuerte como otras líneas del negocio, sin embargo, se consideran “poderosos” ganchos para implementar la venta de artículos que si poseen márgenes más altos.

Guanacaste, que ha sido la provincia más golpeada por la caída del sector, tiene sumidos a sus empresarios en la esperanza de que pronto, aunque no de la forma que se dio hace menos de dos años, se empiecen a ver índices más positivos de construcción. “Sentimos que nos está yendo mejor, pues en los últimos meses ha habido una mejoría, pues ya algunas construcciones han arrancado nuevamente”, es el sentir de Alejandro Madrigal y Maritza Jarquín, Proveedor y Administradora de la Ferretería Sámara.

Madrigal dice que en este momento, por su zona, hay tres proyectos importantes que se han empezado a mover “y nos reafirma más la esperanza de que el negocio se va a empezar a mover mejor”, dice Madrigal.

En la zona central del país, las cosas no son muy diferentes, pues Joaquín Valverde, Gerente de Ventas de El Guadalupano dice que después de que la

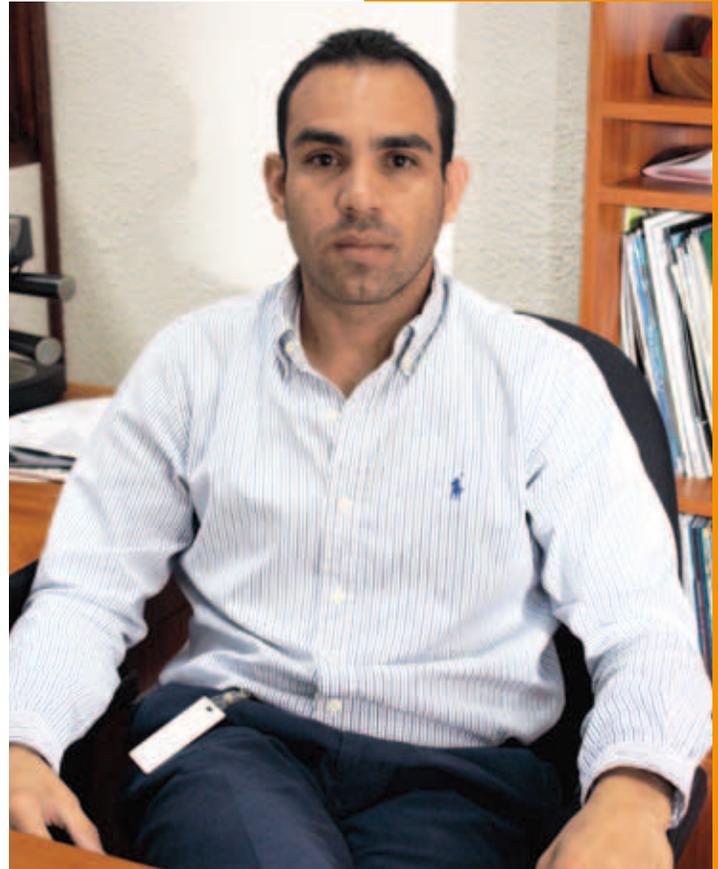
construcción tocó fondo, “Nos hemos empezado a levantar, pero diría, que muy ligeramente”, dice Valverde.

Dice que particularmente a su negocio no le ha ido tan mal, y rescata que “hemos aprendido a navegar en algunos océanos azules”, como para indicar que han buscado formas distintas de hacer las cosas y reactivar las ventas de materiales de construcción.

Valverde mantiene la firme convicción y es positivo de que para el 2011, algo tendrá que cambiar. “Los bancos, aunque es cierto que están otorgando créditos, también han puesto muchas trabas y eso afecta, sin embargo, esperaría que poco a poco los préstamos hipotecarios sean más” -dice Valverde- “viendo las cosas, diría que para el próximo año, ya en los primeros 8 meses, deberíamos estar experimentando crecimientos mayores”.

Alejandro Villeda, Gerente de Mercadeo de Abonos Agro, y quien vive muy de cerca el estado del sector construcción, por los negocios ferreteros de la empresa: las tiendas de El Lagar y El Colono, dice que “ya peor no estamos y es hora de que la construcción empiece a salir de este bache, es simple cuestión de un poco de tiempo más”.

Construcción



Al analizar la situación, y su posición positiva asegura que poco a poco se va viendo como la gente le ha ido perdiendo el miedo a la crisis. “Esto se tiene que reactivar, no hay de otra... Los proyectos del Gobierno tienen que empezar a moverse en cualquier momento, así como el inventario de unidades habitacionales”, recalca Villeda.

De cara al otro año, el gerente apunta que será un buen arranque que se verá capitalizado en el 2012.

Alejandro Villeda, Gerente de Mercadeo de Abonos Agro, afirma que ya es tiempo de que el sector construcción arranque y que el Gobierno empiece a mover los proyectos de obra pública.

“Apostaría a un renacer de la construcción en el sector de vivienda, con políticas diferentes en los bancos que modifiquen los criterios de financiamiento de obra, podemos “echar” a andar el sector”.

Ricardo Castro, Presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción



**UNA LÍNEA COMPLETA.
IDEAL COMO REGALO,
AUNQUE SEA PARA USTED MISMO.**



ESTÁ RESUELTO

SKIL
HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS



Respuesta de altura para la construcción

Grupo Progreso realizó una actividad sobre edificaciones en altura, con la que pretende impulsar el desarrollo de la construcción en el país, y beneficiar a toda la cadena de empresas que intervienen en el sector.

Durante los primeros días de octubre, el ingeniero Gabriel Odio, de Constructora Grupo Villa, reservó en su agenda el día completo, pues sabía que de los resultados de la actividad, podrían salir las ideas necesarias para entrarle a un nuevo grito en el sector construcción del país. Integrar, como se ha dado ya en otras latitudes, a Costa Rica en el sistema de construcciones verticales, de grandes edificios, y que podría contribuir a satisfacer la necesidad de la gente de querer vivir más cerca de sus trabajos, logrando mayor productividad, además de solucionar el congestionamiento que se da en muchos lugares y que presentan limitaciones por tratarse zonas ecológicas y protegidas.

“Fue una actividad muy interesante y que perfectamente podría motivar hacia un nuevo concepto en construcciones en el país. Representa toda una oportunidad de negocio, para todas las empresas que estamos ligadas al sector construcción”, indicó Odio fue uno de los 350 asistentes que llegaron al simposio sobre edificaciones verticales. (Ver recuadro: A la altura).

En cadena

Aunque no se trata del descubrimiento del “helado de palillo”, si

queda claro que bajo este concepto, y si llegara a consolidarse en el país, la cadena que alimenta la construcción podría verse totalmente reactivada, beneficiando a desarrolladores, constructoras, contratistas, fabricantes de materiales de construcción, mayoristas, detallistas (ferreteros y dueños de depósitos de materiales de construcción). Y no es para menos, después de una caída en los índices de construcción que sobrepasa el 30%, y aunque en este momento no estamos cayendo tan estrepitosamente, lo cierto es que el sector no ha arrancado motores como se espera o como se quisiera.

“En el grupo tenemos dos áreas de mayoreo, una en la parte de aceros y la de ferretería y acabados, por eso con esta actividad buscamos aglutinar a la industria de la construcción y con el tema de construcciones verticales quisimos iniciar y “mover el piso” en el sector, con algo que le sirviera al país”, manifiesta Alejandro Villeda, Gerente de Mercadeo de Grupo Progreso.

Afirma que basta voltear un poco hacia al casco metropolitano como para darse cuenta que si alguien decide comprar un lote en el kilómetro 20, tendría necesariamente que perder cerca de una hora y media en las presas, y

La pauta en construcciones verticales por encima de los 10 niveles, es incipiente, con excepción de edificios hoteleros y comerciales. Una de las pocas construcciones departamentales es este edificio que recién se construyó en Sabana Oeste.

además, también está el problema de las zonas protegidas, “por lo que no habría que pensar en el kilómetro 20 sino más allá”, dice Villeda.

El gerente asegura que ya en el simposio se abordaron varias soluciones en edificaciones de altura con ejemplos claros, como el que brindó el arquitecto Ismael Leyva que desarrolló en New York, un edificio de 60 niveles en un terreno de 8 x 12 metros.

Al final, las conclusiones dejaron en claro que las construcciones verticales en Costa Rica podrían ser una realidad. “Incluso el Dr. Monzón demostró que Guatemala ha podido implementar este tipo de construcciones, y eso que posee dos fallas sísmicas más que la capital de nuestro país”.

Villeda dice que al incentivarse este tipo de edificaciones, también habría que buscar como contar con procesos de construcción más eficientes. “Mientras aquí se levanta un nivel cada dos semanas, en Guatemala cada 4 días”.

Para Villeda está claro que este es solo un paso y por qué no, el arranque de uno de los motores del sector construcción, “y es que si crece el país, nosotros también”.

A la altura

“Edificaciones en altura, un nuevo reto en diseño y construcción para Costa Rica”, así se llamó esta actividad, que organizó Grupo Progreso y en la que participaron expositores como Ismael Leyva, de Ismael Leyva Architects, P.C. de Veracruz, México, y que ha ejercido la arquitectura por más de 30 años en los Estados Unidos y ha sido el ganador de varios premios por excelencia en diseño en arquitectura residencial, uso mixto, hotelería y arquitectura comercial, el Arq. José Luis Salinas, de Costa Rica, Presidente de Grupo Inmobiliario del Parque, firma desarrolladora de los proyectos Torres del Parque, Vistas del Parque, Sabana Real, Condado del Palacio y Torres Paseo Colón.

También tomaron parte el Ingeniero Dr. Gutiérrez, y que sus actividades de investigación y consultoría profesional se relacionan con la protección de las edificaciones y de infraestructura civil ante condiciones extremas, con énfasis en terremotos severos.

Hector Monzón, de Guatemala. Reconocido por el desarrollo de proyectos de diseño estructural, Ingeniería Sismo-resistente. Ha desarrollado más de 50 proyectos estructurales de más de 15 niveles, que incluyen edificios en Guatemala, El Salvador y Honduras. Dr. Miguel Cruz, ingeniero de proyectos en Costa Rica como el Metropolitan Tower, Central Park Towers y Hospital Cima.

Y la Arq. Jacqueline Raymonde, de TAG Arquitectos que se especializa en el desarrollo de proyectos de viviendas tomando en cuenta principios bio climáticos.



Eduardo de Vries (segundo de derecha a izquierda), Gerente General de Grupo Progreso, fue el encargado, junto a los panelistas, de presidir el simposio sobre Edificaciones en altura.

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

LOS ORIGINALES

Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cache indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Expoferretera más

“racing”

Si en algún momento, en cualquiera de sus 12 ediciones anteriores, los productos automotrices fueron parte de la oferta que llevaron los expositores a la feria, para el 2011, Expoferretera contará con un pabellón automotriz.

Ya no es casualidad y mucho menos una presunción o sospecha, sus clientes están buscando en su negocio, cada vez más, productos automotrices.

Lo malo es no contar con ellos y dejar insatisfecha esta demanda diciendo: “aquí no vendemos eso”, porque a los compradores no les tomará más trabajo que irse para donde su competidor y

quien probablemente sí tenga este tipo de oferta. Y recuerde que en muchos casos, su competidor está o contigo a su tienda, o bien con solo cruzar una calle.

El mercado de accesorios automotrices, según las estadísticas a nivel mundial, ya mueve \$295 billones al año, una cifra que habla por sí sola del grado de transacciones que significa este

rubro.

Hoy, las líneas de consumibles, por ejemplo lubricantes, ceras, champús, aditivos, limpiadores de parabrisas, pulidores de vidrios y de pintura, desodorantes ambientales, solo para mencionar unas pocas líneas, están ocupando ya, en el sector ferretero cerca del 8% del inventario total de los negocios. Y podría llegar a ser más, si dentro de

esta área se contabilizan algunas herramientas eléctricas enfocadas al área de la mecánica y enderezado y pintura, herramientas manuales, llantas, aros y una oferta de repuestos básica.

Una de las principales ventajas que otorga mantener una oferta de estos productos en los negocios ferreteros, es que atrae compradores nuevos, lo que aumenta su área de influencia y su círculo de clientes.

Piense también en el "gancho vendedor" que representan: quien llegue en busca de tornillos, con solo observar los artículos, probablemente recordará que ya no tiene limpiaparabrisas, o que el líquido de frenos está a punto de consumirse...

Perfectamente, ya para muchas ferreterías que han incorporado este tipo de líneas, representa un rubro cercano o mayor al 10% del total de su inventario.

Por otro lado, también les ha significado atraer otro tipo de clientes dígame mecánicos, especialistas en enderezado y pintura, pero sobre todo han incrementado el valor de sus ventas promedio, gracias a que solo la exhibición de productos, ha provocado que los compradores se vean impulsados a adquirirlos. Difícilmente, a excepción de las primarias para sobrevivir, un cliente recuerda sus necesidades, si no se le despiertan antes.

Auge mundial sobre ruedas

Solo para tener una idea del auge automotriz en el mundo, solo

este año China ha incrementado la venta de vehículos, desplazando a Estados Unidos.

La última Expo Automotriz de Shanghái, ratificó que la industria automotriz mundial se centra en China, dejando en segundo lugar a Estados Unidos, después de más de un siglo de ocupar el primer lugar. Los subsidios que otorga el gobierno chino a las empresas automotrices, la han ayudado a este importante crecimiento.

En este año, China ya ha matriculado más vehículos que su principal competidor USA, y todo apuesta a que este crecimiento continuara. Este logro es aun mucho más importante dado que la fabricación automotriz china nació hace tan solo 18 años.

Y es más en China se pronostican ventas por encima de los 10 millones de vehículos, un aumento de más del 10% y se estiman que para los próximos años el aumento será mayor al 11%.

Los fabricantes de automóviles del resto del mundo, ven el mercado de China como una pronta recuperación para la industria automotriz.

Por ejemplo, General Motors, en el mercado chino aumento su volumen de venta de unidades en más de un 25% y se estima un crecimiento de un 5% y 12% para el próximo año.

No sería de extrañar, que los demás fabricantes mundiales sigan los pasos de General Motors y se instalen en el merca-

do automotriz chino, como declaró a la prensa el responsable de GM en China: "para ser un líder mundial en la industria del automóvil, primero debes serlo en China".

Otras de las empresas en seguir sus pasos han sido Volkswagen que incrementó sus ventas en un 8% y BMW que lo hizo en un 12%.

Está claro que mientras la industria experimente crecimientos, habrá necesariamente más flota que requerirá mantenimiento y por supuesto limpieza.

A sabiendas de este panorama, para este 2011, Expoferretera prepara todo un pabellón de exhibición de productos automotrices, especialmente para los negocios ferreteros.

Toda un área será debidamente identificada, bajo un ambiente diferente, con una oferta diferente de este tipo de productos.

Más información:

www.expoferretera.com

Categorías de productos

Este listado forma parte de la oferta de productos que los mayoristas preparan para el área automotriz de Expoferretera:

Equipos:

- De diagnóstico técnico mecánico
- Lubricación
- Limpieza
- Hidráulicos
- Elevadores
- Rampas
- Audio y video
- Electrónica

Herramientas:

- Carros taller
- Mesas de trabajo
- Herramienta manual
- Herramienta neumática
- Herramienta eléctrica

Insumos:

- Abrasivos
- Productos de limpieza
- Pinturas
- Cintas
- Equipos e implementos de seguridad industrial
- Plantas armadoras





Especial

Automotriz

¡Y arrancan...!

Las líneas de corte automotriz toman más fuerza en las ferreterías, pasando de ser un complemento a una necesidad por la alta demanda de los compradores. Esta es parte de la oferta más importante del sector mayorista para el mercado.



Premium Red Grease

Grasa para altas temperaturas y presiones extremas, versátil y atiende situaciones de reparación extremas, además tiene mucha resistencia al agua y mantiene la carga de 70 lbs. Grasa de complejo de Litio NLGI GC-LB con punto de goteo de 500 °F.



Aceite 15 W 40 Semi sintético

API: CJ-4, CI-4 PLUS, CI-4 / SM. Proporciona depósitos de control, tiene la capacidad de prolongar la vida útil del aceite, le da mayor resistencia a la oxidación o a las altas temperaturas y le da mayor protección al motor contra el desgaste.



Bomba plástica para estañón y cubeta

Colocar en galones de 5 (cubeta) a 55 (estañón). Ideal para agua, productos químicos a base de agua, alcohol, queroseno, gasolina, diesel, productos derivados del petróleo, ácido suave y soluciones alcalinas suaves.



Lubricante Multi-Propósito

Desplaza la Humedad. Quita los chirridos y reduce la fricción, afloja piezas oxidadas, protege contra la humedad, óxido y corrosión, limpia, bajo en olor, propelente CO2.

Distribuye: Importadora Quigo
Tel.: (506) 2239-4044



Esmeriladora Angular

115 mm (4 1/2"), con pequeña circunferencia del cuerpo y empuñadura angular diseñados ergonómicamente para un trabajo más fácil. Velocidad sin carga 11.000, potencia de entrada: 120V. Diámetro del disco 115 mm (4-1/2"). Dimensiones: 266 X 128 X 103 mm.



Taladro 13 mm (1/2")

Carcasa de aluminio de alta resistencia para incrementar su durabilidad. Empuñadura suave con diseño ergonómico para mayor control. Potencia de entrada 120V. Capacidad: acero: 13mm (1/2"), madera: 38mm (1 1/2"). Velocidad sin carga: 0-600: DP4002, 0-900: DP4000. Peso 2.7 Kgr



Esmeriladora Angular

230 mm (9"). Con protección al incremento de temperatura. Estructura antipolvo. Construida con engranes de alta resistencia. Motor de alto rendimiento: 120V: 1650W, 220V: 2200W. Velocidad sin carga: 6600.



Lijadora - Pulidora

Control de velocidad electrónico para una velocidad constante bajo carga. Con características de encendido suave. Botón de trabajo continuo a una velocidad. Potencia de entrada a 120V: 1100W, 220V: 1200W. Velocidad sin carga: 0-3000. Peso neto: 3 kg.

Distribuye: Abonos Agro
Tel.: (506) 2211-5000



Sellador permanente de llantas

Actúa desde la parte interna de la llanta y no requiere de parches. Se puede aplicar de forma preventiva o curativa. Dos formulaciones distintas para uso en llanta tubular o con neumático según sea el caso. Presentaciones de 8 onz, 24 onz y 32 onz.



Desengrasante biodegradable

Multiuso, no inflamable. Ideal para quitar manchas difíciles tales como grasa. Ideal para motores, cocinas, baños. Presentaciones de 1 galón y de 32 onz/ 949 ml.



Línea ICE

Nueva línea de alta tecnología con base de silicone y polímeros orgánicos, permitiendo así una alta durabilidad. Producto especial que no deja residuos ni manchas blancas.

El Polish Sintético ICE™. Para utilizar en todas las superficies externas del automóvil, moldaduras, manijas, luz trasera. Se obtiene el máximo de brillo con el menor esfuerzo. Cera Express ICE™ (Spray Detailer): para uso y limpieza rápida restaurando el brillo entre cada aplicación.



Líquid Wrench / Gunk

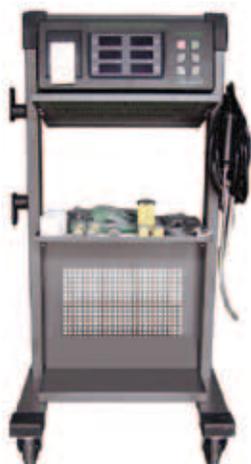
Familia de aceites, grasas y lubricantes penetrantes de alta calidad, fácil aplicación, no son inflamables. Familia compuesta por: Lubricante de Cadena, Afloja Todo, Grasa Blanca de Lito, Silicon Spray y Lubricante Penetrante.

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



Analizador electrónico automotriz Carman Scan 1

Funciones básicas: código del diagnóstico del problema, datos del sistema de carga, datos del flujo de aire, auto-prueba. Cobertura de marcas de vehículos: todas las marcas de carros de Corea. Japón: Toyota, Lexus, Honda, Nissan, Infiniti, Mitsubishi, Proton, Mazda: Europa y Americano opcional - Mercedes Benz, BMW, Audi, Volvo, Volkswagen. USA - GM, Ford, Chrysler.



Analizador de emisión de 4 gases para vehículos a gasolina

Estable, de alta duración y precisión. Tiempo de respuesta en menos de 10 segundos. Sistema de espera para reducir consumo de corriente cuando no se usa el equipo. 6 indicadores tipo LED. Portátil.



Limpiador automático

De 6 inyectores por ultrasonido. Marca: Total Racing. Incluye juego de adaptadores y soporte rodante.



Equipo para distribución de grasa

kit móvil de distribución de grasa operado por aire para estaciones de 120 libras (60 kg). Incluye manguera flexible de alta presión con boquilla para utilizar con la pistola de engrase.

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



Limpiador profesional de 8 inyectores

Por ultrasonido para motores a gasolina. 110 Voltios. Máxima capacidad de prueba: 8 cilindros simultáneos.

Distribuye: Proveduría Total



Compresores 5 Hp – 175 psi – 250 litros en el caso del Horizontal y el vertical 220 litros ó 60 galones

Construidos en hierro fundido para trabajo pesado. Larga duración. Cumple con normas internacionales de calidad como la ASME y la ISO 9000. Marca Schulz.

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



Motol Dremel serie 300 para el mantenimiento de automoviles

Versátil y con velocidad variable para: pulir aros y enflamas, esmerilar o limpiar focos de corrosión. Se cuenta con accesorios para esmerilar, pulir, lijar y limar.



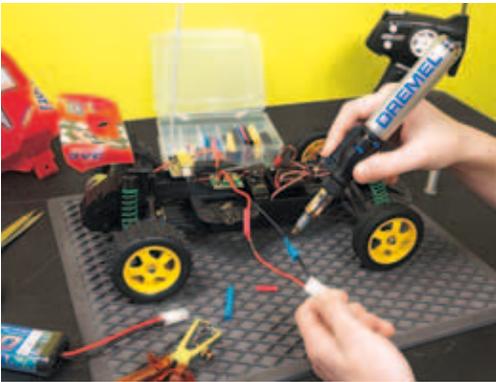
Juego de Cubos milimétrico y pulgadas de 40 Piezas



Juego de Cubos Torx de 9 piezas



Juego de Cubos 1/2" Milimétrico de 23 Piezas



Versatip 2000

Cutín a gas butano. Seguro y versátil de usar. Incluye 5 puntas para: soldar, calentar, pirograbar y cortar. Peso:0,215 kg. Encendido eléctrico. Duración del encendido:75 - 90 min. Capacidad del depósito: 32 ml. Temperatura: 550 °C (aire libre)



Pulidora de 7"

1300 W de potencia. 6 niveles de velocidad variable. Capa metálica como protección del engranaje. 11000 RPM. Puño auxiliar para diestros y zurdos. Marca Skil.

CANDADOS IMACASA



• Disponible en Blister y en caja

LOS ORIGINALES



• Latón pulido

• Latón fundido

- Gancho de acero templado con mayor protección de corte
- Resistente a la corrosión
- Llave de hierro



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

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com



Disco Neo Flap

Ideal para acero inoxidable y madera. Grano A-60 Óxido de Zirconio. Max. 13,300 RPM 80m/seg. Debasta, pule y da acabado.



Pistola Best Value

200 cc, contenedor de aluminio.



Pinza de presión

Estilo "C" de Neo, con platillos 11". Mordazas de acero cromo vanadio.



Pinza de presión Neo

Con mordazas largas y con cortador de alambre. Accionamiento directo sin palancas peligrosas. Mordazas de cromo molibdeno para mayor duración.



Pinza de presión hojalatero 8"

200 mm, acero templado, niquelado y pinza de presión para soldar 9". 225 mm, mordaza en U, acero templado, niquelada. Marca Best Value.



Pinzas de presión

Pinza de presión, con mordazas recta y curva 10". Pinza de presión para remover abrazaderas 9". Afloja y ajusta abrazaderas originales en forma instantánea, con mordazas de surcos profundos para un óptimo agarre de abrazaderas. Sistema Easy Release que permite destrabar la pinza con facilidad y sin riesgo para el operario. Pinza de estrangulamiento para bloqueo de mangueras y conductos 9". Interrumpe instantáneamente el flujo de líquido o gas para una reparación. Múltiples aplicaciones en las industrias de la construcción y mecánica. Marca Neo.



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



Febi Bilstein

Más de 20,000 productos de recambio para el mercado post-venta de automóviles: aceites: fabricado para las exigencias de los fabricantes de vehículos. Anticongelantes: calidad autorizada por fabricantes de vehículos. Grasas: cumplen con las exigencias del fabricante y son adecuadas para juntas homocinéticas o en instalaciones centrales de lubricación.

Líquido de frenos Bosch

Los líquidos de frenos Bosch fueron desarrollados con alta tecnología. Sus tres versiones se diferencian por el punto de ebullición y por la expectativa de vida útil del producto.

DOT 3: opción económica para vehículos más antiguos.

DOT 4: líquido utilizado por todas las ensambladoras desde 1996, con alto punto de ebullición y larga vida útil.

DOT 5.1: lanzamiento Bosch para vehículos de alto desempeño, con durabilidad máxima.



Limpiaparabrisas Bosch

Bosch considera el limpiaparabrisas un ítem de extrema importancia, porque la visibilidad al conducir es fundamental. Alta tecnología en la fabricación de tres modelos exclusivos: Aerotwin, Twin y Eco.

Línea Sonax

De origen alemán, ofrece una gama completa para limpieza y cuidado de automóviles.

Ditribuye: Madisa Bosch

Tel.: (506) 2233-6255



Pintura en aerosol Fam

Variedad de colores. Esmalte acrílico.

Variedad en cardas

Para diversas aplicaciones: cardado de llantas en su vulcanizado, para cepillado en superficies metálicas planas, en talleres mecánicos para limpieza de motores (descarbonizado de cabezas y asentamiento de válvulas).



Distribuye: Distribuidora Ferretera Marín

Tel.: (506) 2248-2414

**Los premiers Celco**

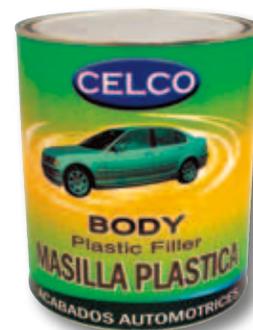
Son primarios industriales para uso interior o exterior, de alta adhesión a superficies metálicas, madera o fibra de vidrio, fabricados a base de nitrocelulosa. Poseen un secado rápido, gran poder para rellenar las superficies y facilidad de lijado. Son bases de calidad que garantizan la economía en el uso de acabados como lacas o esmaltes.

**Laca acrílica automotriz blanca Celco**

Es un acabado acrílico modificado. Posee secado rápido y alto brillo que puede aplicarse sobre madera o metal debidamente preparados. Su fórmula combina características de economía, facilidad de aplicación y calidad.

**Pintura para chasis Body, de Celco**

Fabricada con alta tecnología, con base en resinas que protegen las estructuras metálicas del ataque de los agentes exteriores. Protege el chasis autos contra los rayos del sol y la humedad.

**Masilla plástica Merula**

Producto especialmente diseñado para rellenar imperfecciones difíciles de endurecer.

Distribuye: Celco de Costa Rica
Tel.: (506) 2279-1271

**Tornillo de centro**

Tornillo de centro, viene con ranura en su cabeza como una mejor opción para su manipulación debido a su ubicación. Su cabeza debe ser fillister, ya que debe de calzar en su espacio correspondiente y apropiado. Por la fuerza que lleva sobre el tornillo, su grado debe de ser Grado 5, es importante determinar que debe de ser rosca fina en o hasta un 75% de su cuerpo y debe utilizar una tuerca media alta o alta.

**Tornillo carrocería**

Tornillo galvanizado grado 2. Su cabeza redonda y su cuello cuadro permite que sea utilizado no solamente como su nombre lo indica carrocería, si no que también lo utilizan en diferentes tipos de estructuras Artesanales por su estética y le permite a muchos de los clientes más seguridad ya que por su cabeza redonda ovalada su cuerpo va pasado y lo recibe una tuerca por dentro lo cual no queda expuesto para una manipulación externa.

Todo rosca hasta 6 pulgadas más largo de esa longitud se trabaja un 50% rosca.

Distribuye: Tornicentro
Tel.: (506) 2239-7272



Gata manual de tijereta

105-280 mm. Capacidad: 2 toneladas.



Gatas de botella

Gata hidráulica de botella 244-449 mm. Gata hidráulica de botella de perfil bajo 244-449 mm.



Prensas hidráulicas

Con marco de pie, de 90-858 mm y 90-1035 mm. Capacidad 10 y 20 toneladas respectivamente.



Gata hidráulica de carrito

130-330 mm y 135-387 mm. Capacidad para 2 y 2.5 toneladas respectivamente.

Distribuye: Capris
Tel.: (506) 2519-5000

CUCHILLAS IMACASA



• Disponible en Blister

LAS ORIGINALES



ISO 9001 CERTIFIED

Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos



IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

AUTOMOTRIZ

Especial Automotriz



Limpiador de uso múltiple

Para carburadores y cuerpos de aceleración: corta y remueve la grasa y el barniz, cuenta con certificación de equipo original. Seguro para los sensores, mejora el rendimiento del motor, cumple con los requerimientos internacionales de volatilidad.



Silicón formador de empaques

Ultra Gris 3.5 oz: alta resistencia a la carga y al aceite. Seguro para uso en aplicaciones con sensores. No es corrosivo, no es inflamable, no es tóxico, bajo olor. Se usa tanto para sustituir juntas completas como para sellar las juntas preformadas.



Silicón rojo alta temperatura

Sellador y formador de empaques RTV 3 oz: vulcaniza a temperatura ambiente. No se endurece, encoge o revienta con el tiempo. Resiste temperaturas continuas de 315°C. No es inflamable, no es tóxico, fácil de aplicar.

Distribuye: Importaciones Re Re
Tel.: (506) 2240-2010



Inflador de neumáticos 120 Psi

Manómetro de presión digital. Luz de emergencia integrada. Cable de 3 metros. Conexión 12V. Almacena sus accesorios en el interior.



Cargador de baterías

Carga 2, 10 y 15 Amperios, con control alternador sin carga y con carga. Carga flotante automática. Con ecualización.



Pulidora automotriz

De 1300 W, de 7". De 1000 a 3000 RPM: Cable de 3 metros. Caja metálica de engranaje. Montada en roles.

Distribuye: Indudi
Tel.: (506) 2293-5454

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com





Raptor

Nueva línea de correas flexibles, completamente ajustables permitiendo asegurar un sinnúmero de objetos.



Pistolas de impacto

De gran resistencia, mini amoladoras y engrasadoras manuales neumáticas marca GISON.



Boquillas de inflar llantas y medidores para la presión de aire Schweers, y una línea completa de válvulas para camiones, automóviles y equipo especial.



Limpiador de hule, cemento para vulcanizar en caliente, tubos de solución para vulcanizar en frío, catalizador y cemento para pegar bandas y pegar metal con hule en frío marca VIPAL.

Distribuye: Mistral Ltda.
Tel.: (506) 2573-7012



Emblemas originales para todo tipo de auto.



Tacos y ranas para todo tipo de auto.

Distribuye: Universal de Tornillos
Tel.: (506) 2222-7676

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



PERFIL

Las demostraciones de productos, atrajeron la atención de los asistentes y probaron el rendimiento y desempeño de las herramientas eléctricas.

Indudi lanzó oficialmente Black & Decker

En un ambiente de fiesta, entre ferreteros, Indudi realizó su feria para lanzar oficialmente la incorporación de herramientas eléctricas, manuales y accesorios Black & Decker.

Para Indudi el festejo fue grande, pues representó la oportunidad de mostrar a sus clientes la llegada de Black & Decker a sus líneas.

Con la llegada de esta marca, Indudi se convierte, junto con la

herramienta manual Stanley, en la única empresa en el país, que distribuye ambas marcas. Además, la empresa también mostró la innovación de sus otros productos bajo las marcas: Phillips, Yale, 3M.

La cita, 29, 30 y 31 de octubre, no pudo resistirse en la agenda de los ferreteros que acudieron de todas partes del país, para aprovechar las promociones y descuentos en las diferentes líneas, y sacar provecho de las



demostraciones y herramientas, así como de la capacitación técnica sobre herramientas manuales de Stanley, y que fue impartida por Jorge Fernández, Director Comercial de Herramientas Manuales Stanley Black & Decker para Centroamérica y el Caribe.



Esta es parte de la fuerza de ventas de Indudi, que se encargó de recibir a los clientes, y poner el "sabor naranja" por toda la feria.



Jorge Fernández, Director Comercial de Herramientas Manuales de Stanley y Black & Decker para Centroamérica y El Caribe, fue el encargado de impartir una capacitación a los ferreteros sobre el uso de las herramientas Stanley.



Joaquín "Quincho" Cascante, de Ferretería Quincho de San Ramón de Alajuela, fue de los primeros ferreteros en llegar a la feria de Indudi y aprovechó las promociones de Black & Decker y Stanley. Lo acompañan Rafael Lines y Lenin Abarca del Área de Ventas de Indudi.

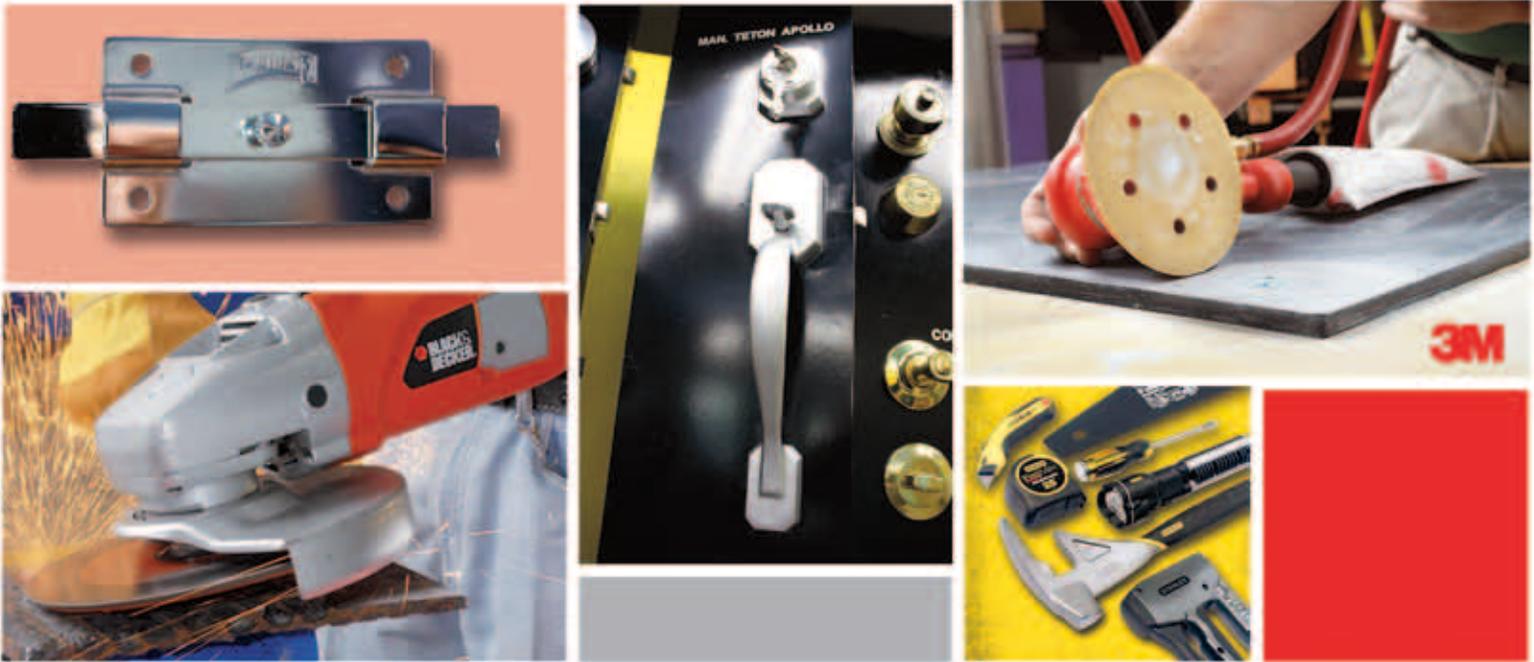
Más puntos de venta

Jorge Argilés, Gerente General de Indudi, indicó que al manejar Black & Decker, "nuestra idea es hacer llegar las herramientas a la mayor cantidad de puntos de venta", dice Argilés.

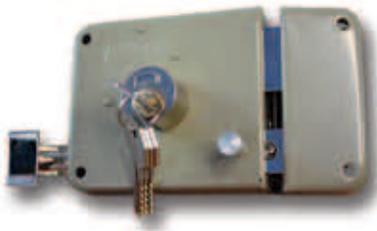
Sobre los valores agregados que tiene la marca, Argilés indica que son herramientas muy aceptadas en el sector, "de alta confiabilidad, se cuenta con 24 talleres de servicio por todo el país, y también tenemos promotores de venta conocedores de la marca que brindarán apoyo técnico a los clientes".

Con casi 40 años en el mercado, y la incorporación de esta nueva marca, fueron parte de los ingredientes que pusieron la pauta en la feria de Indudi.

i indudi s.a.



Sólo marcas de calidad



Una ferretería “mueblerina”

Pasábamos casi por casualidad, en un día de viernes, de esos en los que sobra la lluvia salpicada con una abundante y copiosa presa, y que hacía, como para hacer pasar el tiempo más rápido, que deparáramos en cualquier detalle... De pronto, algo desvió y se adueñó de nuestra atención: la pomposidad de toda una esquina, en pleno corazón de la Capital, que albergaba un negocio atestado de clientes.



Era la Ferretería Enrique Monge y Cía., ubicada entre Calle Central y Avenida 10. Lo que más llamó a nuestro interés, y ya adentro, fue la infinidad de productos diferentes, que indicaban la especialización del negocio.

Afuera en la entrada, una pirámide de galones de cemento de contacto, y más allá, columbas con manijas y agarraderas.

Este negocio, cuando Enrique Monge (q.d.d.g), decidió fundarlo, hace 40 años, lo hizo pensando en dedicarse a atender al sector mueblera, a ebanistas y mueblerías que requirieran de productos especializados.

Quien nos recibió fue su hijo Rodolfo Monge, encargado de llevar la batuta en la administración, acompañado por su hermana Leticia como Gerente Financiera y su mamá Leticia

Zeledón, como Gerente General. “Toda una vida nos hemos dado a conocer como un negocio que atiende a especialistas de la madera y el mueble, aunque eso no significa que no maneje otras líneas”, dice Rodolfo.

Cuenta que atienden profesionales de todo el país. “Aquí nos llegan muebleros de Sarchí, de Palmares y de muchos lugares. Ya nos reconocen como la ferretería de los muebleros”, indica. Este fue el caso de Mario Rosales, Ebanista, que dice que cada mes atraviesa Alajuela y San José para venir a comprar aquí. “Esto es para mí, como para una mujer estar en una zapatería. Aquí hay de todo para el negocio, siempre hay novedades y manejan buenos precios”, afirma Rosales.

Agarrados de la voz

Monge dice que también dan

mucho énfasis a la exhibición, mostrando no solo los aditamentos especializados para el mercado que atienden, sino también herramientas. “Esto nos ha dado mucho resultado. En los 40 años que tenemos, la voz se ha ido corriendo, y sentimos que conforme pasa el tiempo nos va mejor. A mi padre siempre le gustó esto de la ferretería y nos enseñó que el servicio directo con el cliente es vital para salir adelante”.

Rodolfo comenta que aunque el giro y énfasis del negocio es la parte mueblera, no se han conformado solo con eso. “Brindamos soluciones de mantenimiento para edificios, pues en nuestra área de influencia, más o menos en 1 kilómetro a la redonda, nos llegan a buscar por todo tipo de reparaciones y productos”.

Sobre los competidores del área, afirma que la lucha se da en la

Rodolfo Monge tiene 32 años de trabajar para la Ferretería Enrique Monge. Dice que todo lo que conoce acerca del negocio, se lo enseñó su padre.

parte meramente de ferretería, pero por el lado de la especialización, prácticamente “estamos solos”. “Esto no quiere decir que siempre será así y por eso no nos confiamos, nada de eso. Lo que hacemos es tratar de enfatizar más en el mercado mueblera, y buscar que la voz se siga corriendo, sin que signifique hacer publicidad porque a mi papá nunca le gustó”, afirma Monge.

A Monge, además de su madre y hermana, lo acompañan 11 colaboradores para atender a los 150 clientes promedio que llegan a diario. La ferretería tiene un área cercana a los 500 m².

LOCTITE®

Nueva
Cinta
Selladora y
Aislante
Loctite®



Soporta condiciones extremas:

- -55°C a 260°C
- Resistencia a la tensión hasta 700 psi
- Resistencia dieléctrica hasta 400 vpm
- Resistente a los rayos UV
- Resistente al agua salada, combustible y ácidos

Aplicaciones típicas:

- Industriales
- Reparaciones automotrices
- Navales
- Plomería
- Eléctricas
- ¡Y mucho más!



Henkel

Alpesa, muy

“Hay cosas que deben terminar para que otras inicien”, esta frase es perfecta para describir lo que fue el comienzo de lo que hoy es una empresa ferretera que se desarrolla y busca crecer, desde hace más de 14 años.

La ferretería Alpesa, está ubicada en el centro de Turrialba, en un punto estratégico que diríamos ayuda a mantener un nivel constante de clientela.

Alfonso Pérez, Gerente y Propietario del negocio, explica que la palabra Alpesa era la clave de acceso a su computadora y la escribió diariamente durante varios años, como funcionario ICE.

Años después, cuando decidió emprender el camino como empresario ese fue precisamente el nombre que eligió para ferretería.

Pérez, indica que él destaca por su carisma, que fácilmente logra transmitir tanto a sus colaboradores como a los clientes.

Alfonso es un ferretero que se describe como muy trabajador, amable y agradecido con sus clientes - amigos, como les llama. “Si pudiera darle consejo a otros gerentes ferreteros, les diría que no dejen de lado la relación directa con sus clientes, el buen servicio y la atención personalizada, que en definitiva son claves. Si uno ayuda u orienta a uno de ellos, aunque no compre nada en ese momento, éste volverá y esta



Alfonso Pérez y su esposa Anabel Salvatierra, Propietarios de la Ferretería Alpesa de Turrialba, conforman una pareja ferretera motivada y que busca sacar provecho de las oportunidades que el mercado le presenta.

vez, comprará lo que necesite”. Al igual que otras empresas, lo que inició como un proyecto, ha crecido y se ha convertido en un comercio consolidado y estable. Hoy, según nos cuenta Pérez,

integran una de las ferreterías más visitadas por los turrialbeños.

Muy transitados

Con un índice de ventas superior

a los ₡13.000.000 millones por mes, Pérez indica que el norte del negocio es buscar innovar, tanto en servicio como en productos.

Ferretería Alpesa posee un local

entre familia

de 200 m² de construcción, ubicado en una esquina muy transitada y por eso, la consigna que siguen es dar un énfasis más que acentuado a la exhibición de producto, pero sin caer en saturaciones, pues Pérez asegura que tampoco hay que caer en exageraciones.

Anabel Salvatierra, su esposa se desempeña como administradora, co-propietaria y dice estar muy identificada con sus colaboradores. “Para mí son como mis hijos, les demuestro mi cariño y respeto para que se sientan a gusto dentro del ambiente de trabajo, que a veces se torna complicado por la afluencia de clientes”, dice Salvatierra.

Precisamente, ella señala otra clave: “lo que más me gusta hacer es tratar bien a los proveedores y ser muy ordenada con

las cuentas del negocio”.

El equipo de trabajo de esta ferretería tiene 6 personas y todos saben y tienen claro que deben mantener un negocio ordenado, pues saben que así se ven mucho más atraídos los compradores.

Diferencia

Para los dueños, uno de los factores que les permite sobrevivir en un mercado de alta competencia, es contar prácticamente con la exclusividad de la distribución en pinturas Lanco y herramientas eléctricas Neo. “Esto nos da una diferencia”. Pero también, según afirman, “nos hemos posicionado mucho gracias a que nos mantenemos actualizados con productos de vanguardia”, recalcan.

“Manejamos equipos eléctricos

como sierras, esmeriles y taladros, además de una amplia gama de otras herramientas y artículos necesarios para cualquier necesidad dentro de lo que es la ferretería y pintura”, indica Pérez. Precisamente, la competencia de Alpessa reconoce que mantener un enfoque diferente en el mercado, trae sus resultados.

“En realidad no vemos a Alpessa como competencia directa. Nosotros nos basamos más en materiales de construcción y línea ferretera, y ellos tienen una inclinación más fuerte hacia las pinturas”, menciona Wendy Salazar, del Área de Proveeduría de la Ferretería Santa Rosa, de este mismo cantón, y que se encuentra precisamente muy cerca de Alpessa.

Y como meta a corto plazo, en

Alpessa, pretenden incorporar una línea nueva de aire acondicionado, donde el compromiso no es solo distribuir el producto, sino brindar el soporte técnico como un plus en el servicio.

Esta pareja de empresarios dicen ir de la mano de varias herramientas, pero principalmente de la comunicación fluida, y concuerdan que desde el momento que decidieron abrir el negocio y llevarlo juntos, han logrado prosperar gracias a detalles como este y que siguen formando parte de su gestión de negocio.

“Si queremos que el promedio de 200 clientes diarios que ingresan a la ferretería vaya en aumento, necesariamente tenemos que buscar incorporar mucho más líneas. Hacia eso vamos, y hacia eso apuntamos”, finaliza Pérez.



Junto a su personal, esta pareja de ferreteros busca que su ferretería tenga un enfoque de negocio diferente, apostando por ejemplo a la venta de pintura.

¿Con el “push money” se sacrifica la calidad de los productos? ¿Deberían todos los productos contar con este incentivo?



**David Trejos, Propietario
Ferretería Trejos y Soto
Carrillos Alto de Poás, Alajuela
5 años de experiencia**

Con esta estrategia, las empresas intentan impulsar la venta de sus productos, y no significa que únicamente esto aplica con productos de baja calidad, más bien me parece que es todo lo contrario. Cuando se elige una empresa proveedora, uno de los requisitos es que ésta tenga productos de calidad.

Cuando los mayoristas aplican el “push money” lo hacen para impulsar las ventas, protegerse de la competencia y a la vez esto motiva a los vendedores. Todo lo que sea para vender más, beneficia toda la cadena de negocio.



**Rónald Vargas y José Cubero
Proveedor y Propietario
Ferretería Castro Hermanos
Barrio San José de Alajuela
19 y 10 años de experiencia**

Nosotros pensamos primero en la asesoría del cliente, sin poner de primero que nos vayamos a ganar una comisión por la venta de un producto. Primero es resolver con eficiencia la necesidad de los compradores.

Esta estrategia, sin duda, motiva a vender, y sería bueno que más productos contaran con este incentivo, sin que esto signifique “volcarnos” a solo vender lo que otorgue comisión.



**Oscar Venegas
Vendedor
Materiales Meza #2
Desamparados de Alajuela
10 años de experiencia**

Prefiero que el cliente salga contento y que lo que compre de verdad, le sirva. Es preferible vender algo bueno, que por ganarse un incentivo y arriesgar a que el cliente no vuelva más al negocio. Si el incentivo está aplicado para productos de calidad, no hay problema, es una buena estrategia en la que uno se ve motivado a vender más.



**Carlos Gutiérrez y Luis Guzmán, Propietario y Proveedor
Materiales Guzmán. El Coyol de Alajuela
18 y 37 años de experiencia**

Aquí primero es la asesoría y resolver las necesidades de los clientes. Independientemente, de que un producto tenga un incentivo, al comprador se le debe indicar las alternativas que existen tanto en precio como en calidad, y que al final éste tome la decisión sobre lo que le conviene más a su proyecto.

Con esta estrategia no hay duda que las empresas proveedoras logran motivar las ventas y hacen que los productos se muevan hasta más rápido.



cemix

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

FRAGUA BOQUILLEX

(Cumple norma ANSI 118.6)

100% lavable. 

No se mancha. 

Colores firmes. 

Resistente a la humedad. 



Presentación de 10Kg y 2Kg 

Amplia gama de colores con arena y sin arena 

SELLADOR INCLUIDO 



CEMIX AMU

Mortero multiuso de alta adherencia para cerámicas, porcelanatos, piedra naturales en interior y exterior.



CEMIX PLUS

Mortero con antideslizante para cerámica y azulejos para pisos y paredes en interiores.

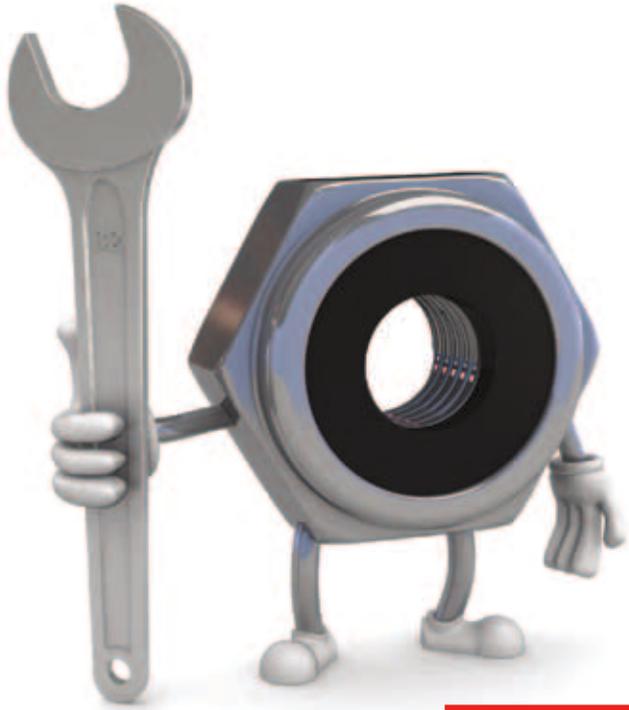


CEMIX P.S.P.

Mortero especial para instalar Porcelanatos y para pegar piso sobre piso en interiores.

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



Club Ferretero



El Club Ferretero es una iniciativa creada por TYT, la revista ferretera y de la construcción, para todos aquellas empresas y profesionales de este sector. Al afiliarse, los miembros de este club recibirán un paquete de beneficios atractivos para su negocio.

Beneficios

- ✓ Su negocio aparecerá en los Directorios de www.tytenlinea.com y www.expoferretera.com (en el periodo de su suscripción: Empresa, Dirección, Teléfono)
- ✓ 1 ejemplar mensual de TYT
- ✓ Entrada VIP a Expoferretera
- ✓ Rifa de productos de nuestros Proveedores
- ✓ 1 Asistencia VIP para el Almuerzo Ferretero Anual
- ✓ 1 Obsequio entregado en Expoferretera
- ✓ Publicación de ofertas laborales gratis en tytenlinea.com
- ✓ Envíe la fotografía de su equipo y será publicada en tytenlinea.com
- ✓ 15% descuento en seminarios organizados por EKA Consultores

Inversión: \$59 anual

Sea miembro de este interesante Club. Afíliase en www.tytenlinea.com o contáctenos al 2231-6722 ext 152



EL FERRETERO

Poás tiene ferretero

Según Claudio Arias, a la Ferretería Poás, ingresa un promedio diario de 150 clientes, y buscan que las transacciones vayan en ese mismo sentido.

EL FERRETERO

Fue necesario atravesar el centro de Alajuela, en un día de esos en que hasta el más paciente, por el calor de sobra, las presas y el caminar lento de una ciudad, se queda sin paciencia, y estábamos a punto de quedarnos sin ella, cuando una cuesta interminable, nos empezó a enseñar, la exhuberancia de la vegetación, el cambio del clima y un rótulo que señalaba la proximidad a nuestro destino.

Llegamos a San Pedro de Poás, y de ahí a 100 metros de la iglesia, nos fuimos a la Ferretería Poás, en busca de Claudio Arias, un empresario que goza de fama por su agresividad positiva para los negocios, y no era para menos, con decirles que hasta el que vendía cajetas de coco en el parque nos lo advirtió cuando le preguntamos por la dirección del negocio: “ah, sí Ferretería Poás, la de “Cuyo”, ahí encuentran de todo”, nos dijo. Llegados al negocio, la cajera

nos indicó que Arias estaba en ese momento, a 300 metros de ahí, cortando el césped de uno de sus terrenos, “pero dijo que cuando llegaran que se fueran para allá”. De inmediato, seguimos sus indicaciones, y 5 minutos después, estábamos sentados y prestos para nuestra conversación.

“Es que viera como me cuesta estar quieto, no puedo estar sin hacer nada y ya este zacate me estaba dando lata”, dijo Arias, antes de secarse las últimas

gotas de sudor que bajaban por su frente.

A menos de 3 metros de ahí una mesa y dos sillas nos sirvieron para sentirnos cómodos e iniciar nuestra conversación. Ahí inició contando que ya lleva en este negocio más de 30 años, e incluso recuerda que sus primeras armas las hizo en la ferretería Herminio Ugalde, “al que posteriormente, le puse la competencia, y para nada le gustó”, dijo entre risas.

Dice que como era demasiado



Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



Poás tiene ferretero

pobre, no le alcanzó para estudiar. “Apenas hice dos años en el Instituto de Alajuela y tuve que salir”.

Afirma que cuando empezó en la ferretería, tuvo que ponerle bonito al trabajo. “Yo cobraba, administraba, compraba y pagaba, cargaba y descargaba mercadería... Tuve que aprender de todo”.

En un momento, miró al cielo como para encontrar la voz que le ratificara que los ¢66 mil por quincena que ganaba no iban a

alcanzar para sus cuatro hijos. “Entonces, decidí arriesgar y lanzarme al negocio, con un préstamo de ¢6 millones que me hizo mi hermano”, recuerda.

Hoy, Arias tiene 12 años de tener su ferretería, y con él viaja una máxima, que es como una ciencia. “Si algo he aprendido es que la clave no está tanto en vender sino en saber comprar. Si se logra tener el inventario correcto, el resto funciona prácticamente solo”, asegura.

En ese instante, nuestra conversación fue interrumpida por una llamada desde su ferretería. Uno de sus colaboradores buscaba corroborar el precio de una madera que Arias, desde hace días le había dado a un cliente.

“Otra de las cosas que he aprendido es a confiar en la gente y a delegar funciones. Con decirle que ni siquiera me preocupo por

abrir ni por cerrar el negocio. Para mí un empleado contento da buen rendimiento, un trabajador descontento es un problema”. Y lo mismo hace con los compradores. “A los clientes hay que permitirles que estén cerca de los productos, que toquen, que los vean bien, que se sientan en confianza y a gusto comprando”.

Como en el fútbol

Arias afirma que a su negocio lo visitan un promedio de 150 clientes diarios y busca que esta cifra sea la misma para el número de transacciones.

“Tratamos de que ningún cliente se vaya con las manos vacías”, asegura, y dice que no hay que conformarse. “Tengo todo tipo de clientes: la municipalidad, las lecherías, una fábrica de flores en la zona (American Flower), a los que les vendemos constantemente.

Muy cerca de ahí, a no más de 300 metros, Roberto Arguedas, Administrador de la Ferretería Materiales Don Manuel, constata esta agresividad en ventas de la que habla Arias.

“Esto es como el fútbol, y Ferretería Poás es como el rival a vencer. Es un competidor muy fuerte, al que no se le pueden dar ventajas”, dice Arguedas.

Este administrador comenta que incluso cuando no tienen un producto que un cliente les pide, “tratamos de negociar con ellos para que nos lo vendan, y ya en última instancia sino podemos, les mandamos el comprador”, confiesa Roberto, quien también señala que a pesar de la rivalidad, “nos llevamos muy bien”.

De vuelta a nuestra conversación, “Cuyo”, como le gusta que lo llamen, recalca que la ferretería es un negocio en el que se gana bien. “Este año ha estado un poco duro. Ganamos, pero menos. Lo que sí observo es que el 2012 va a ser un buen año, pues los clientes están llegando a comprar más y se están viendo más construcciones”.

Es de los que piensan que la ferretería ha evolucionado mucho y que es importante estar bien al día. “Con decirle, por ejemplo, que antes vendía cualquier cantidad de baldes para construcción, ahora ya eso pasó de moda”.

170 m2 conforman la Ferretería Poás, más tres bodegas que en total suman 1100 m2. Y antes de acabar la conversación, Arias terminó dando una recomendación: “a quien quiera meterse en este negocio, le doy ánimo y el consejo de que sea ordenado y correcto con los proveedores”.



Claudio Arias, conocido como “Cuyo”, Propietario de la Ferretería Poás, afirma que ni siquiera tiene llave de su negocio. “Es importante darle confianza a la gente, esto los motiva y trabajan con más ganas y dan más rendimiento”.

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



EMPRESA	TELÉFONO	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
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
IB INDUSTRIAL	2452 12 50	2452 23 57
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
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 KOPY	2239 74 33	2239 14 91
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
MADISA	2233-6255	2257-1761

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
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
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
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
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
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
MADISA	2233-6255	2257-1761
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
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
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93

ILUMINACIÓN

BANVIL DOS MIL	2232 23 50	2296 0822
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85
TECNO-LITE	2235 60 61	2240 05 18

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
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 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
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
---------	----------	-----

PINTURAS EN AEROSOL

DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

SALUD OCUPACIONAL

SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
EMERGENCIAS CARDIACAS	2286 18 18	2286 48 48
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

SILICONES Y ADHESIVOS

MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

SERVICIOS FINANCIEROS

CREDOMATIC COSTA RICA	2202 30 77	2202 30 45
-----------------------	------------	------------

SISTEMAS CONSTRUCTIVOS

PLYCEM TECNOLOGÍA DE AVANZADA EN FIBROCENTRO	2575 43 00	2553 25 80
--	------------	------------

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	52 33 3638 33 8	52 33 3651 90 58
HÉRCULES		

UNIFORMES

BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR	2440 34 13	2440 34 13
-------------------------------	------------	------------

VÁLVULAS

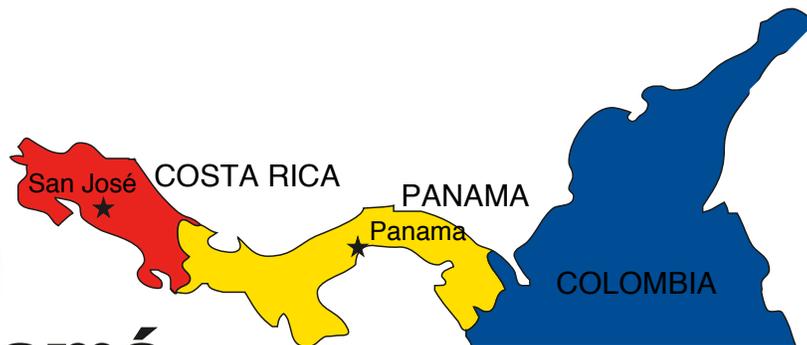
SERVICIOS ASAHI	2240 81 11	2297 01 30
-----------------	------------	------------

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: Mirtha Vargas. Tel. 2231-6722 ext. 146 • email: mirtha@ekaconsultores.com



Ternium llega a Colombia y Panamá

Ternium, la división de aceros planos del Grupo Techint y uno de los líderes en el mercado latinoamericano, llegó a Colombia y a Panamá. La empresa completó la adquisición previamente anunciada de una participación del 54% en la sociedad colombiana Ferrasa incluyendo sus unidades productivas en Manizales y Cali, y las operaciones presentes en Panamá.

Ferrasa tiene una participación del 100% en Sidecaldas, Figuraciones y Perfilamos del Cauca. Sociedades que tienen ventas anuales combinadas de aproximadamente 300 mil toneladas, incluyendo una planta productora y laminadora de acero largo. Con la concreción de la operación, Ternium incorporará capacidad de producción de acero en Colombia por 140,000 toneladas,

fabricación de tubos, perfiles y vigas I, así como la capacidad de procesamiento para productos planos y largos.

Daniel Novegil, CEO de Ternium, dijo que con la complementación de productos, el conocimiento industrial que existe actualmente en la empresa permitirá aportar en la optimización y potenciación de las operaciones de Ferrasa.

Fuente: versión digital del diario Panamá América

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Abonos Agro	Lynn Delgado	Mercadeo Corporativo	2212- 9418	N.D	2007 1000	ldelgado@abonosagro.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	N.D
Cemex	Gia Miranda	Coordinadora de Comunicación	2201-2000	2201-8202	N.D	giamelissa.miranda@cemex.com
Cemix de Costa Rica	Pablo Cobo	Gerente General	2254-3200	2254 34 00	N.D	pablocobo@cemixcom
Cofersa	Armando Salazar	Gerente Ventas	2205 25 25	2205 24 24	N.D	armando.salazar@cofersa.net
Eagle Centroamérica	Sonia Rodríguez	Mercadeo	2261-1515	2237-8759	N.D	srodriguez@aguilaca.com
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente Ventas	2277-4868	2277 48 83	101-3007	stewart.chan@cr.henkel.com
Holcim	Adriana González	Mercadeo	2205-3000	2205-2700	N.D	adriana.gonzalez@holcim.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Campos Rudin	Oscar Campos	Gerente General	2257-4604	2257-5835	N.D	camrudin@racsa.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	2494-0930	N.D	impovega@racsa.co.cr
Indudi S.A	Jorge Argiles	Gerente General	2293-5454	2239-5037	7-2500-1000	agrales@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	N.D	davidp@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Schneider Electric C.A.	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210-9400	2232 04 26	4123 1000	N.D
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerentes General	2211-3400	2256-0690	N.D	e.fumero.1@gruposur.com
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828		dsossin@tornicentro.la

ALTISTART 22: Arrancadores suaves con bypass para motores asincrónicos trifásicos



Arrancador de estado sólido para aplicaciones de infraestructura e industriales.

- > Reducción de costos de operación
- > Alambrado simple (**Bypass integrado**)
- > Control en las 3 fases
- > Protección para su instalación eléctrica
- > Reducción de tamaño
- > Menos estrés mecánico en las máquinas
- > Simplicidad y puesta en marcha rápida
- > Rango de potencia 4 y 400 kw



> Para mayor información, visite:

www.schneider-electric.co.cr

Schneider Electric Centroamérica:

Schneider Electric Costa Rica:

1.5 Km. Oeste de la Embajada Americana Pavas, San José de Costa Rica. Tel: (506) 2210-9400 Fax: (506)2232-0426 Apdo: 4123 - 1000 S.J. , C.R.C.A.

Schneider Electric Honduras, San Pedro Sula:

Boulevard Los Próceres (Primera Calle) 2do Av., Sectos S.O. Edificio Dale Carnegie Local #pa-6 Barrio Río de Piedras, San Pedro Sula. Tel: (504)504-1117. Fax: (504) 504-1084.

Schneider Electric Guatemala:

13 Calle 3-40, Zona 10, Ed. Atlantis 11vo nivel, Oficina #1102. Tel: (502) 2366-1526. Fax: (502) 2366-1533.

Schneider Electric Panamá:

Bay Mall, Oficina #110, Primer Piso, Ave. Balboa, Panamá, República de Panamá. Tel: (507)223-9088. Fax:(507)223-9071.

Make the most of your energy

Schneider
Electric

Soluciones *para todo*



Repello Fino



Mortero pega cerámica



Pega Block



Repello muro seco

SUR pone a su disposición una gama de productos y sistemas, ofreciendo soluciones integrales para la construcción.

