

Suscríbese en: www.tytenlinea.com

tuercas y tornillos



Locos por la ferretería

Gerardo Brenes "Lucas" y su hermano Alfredo, Propietarios de Inversiones Ferreteras Lucas, de Paraíso de Cartago, dicen estar en lo que más les apasiona: un negocio de más de 3000 metros cuadrados, con 18 colaboradores y que sostiene cerca de 100 transacciones diarias.

- 12** Ferreteros sin tregua en Pérez Zeledón
- 18** Expoferretera atrae empresas internacionales
- 22** Haga más eficiente su negocio
- 26** Especial de Agregados

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



DICIEMBRE 2010 / AÑO 14 / NO. 174

“El espacio público sólo se puede recuperar a través de la calidad.”



Gustavo Restrepo, Arquitecto, ganador de la categoría Oro de los Holcim Awards en Latinoamérica: Integración urbana de un área informal, Medellín, Colombia.

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

**INSCRIPCION
DISPONIBLE**
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 proveedores 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

 **Holcimawards**
for sustainable construction

LANCO® Revivalo con solo un “pssssttt”



Las pinturas en aerosol Harris son las mejores del mercado porque tienen el mayor cubrimiento y rinden más.



La marca con mayor variedad de especialidades: fluorescente, barniz, removedor, pinturas para neveras, motores, puertas y ventanas, altas temperaturas y mucho más.

Pintura en spray Harris
el psst psst que revive.

HARRIS®

CONTENIDO



EL DEPENDIENTE

¿Cuáles fueron los productos más vendidos en este año?

P.34

10 PINCELADAS

MERCADEO

16 Las ideas no valen nada, si no suceden

Como muchas otras personas, hay que creer que las grandes ideas son las que conducen al éxito. Nada podría estar más lejos de la verdad. Ya sea la solución perfecta para un problema cotidiano o un nuevo concepto para una obra creativa, hay que transformar la idea en una realidad para que tenga algún valor. De lo contrario, no pasan de ser hermosos e imaginativos sueños.

18 EXPOFERRETERA

Una feria que atrae más allá de las fronteras

El interés de proveedores internacionales enciende las luces de gala de Expoferretera.

22 EN CONCRETO

Por una gestión de negocio eficiente

¡Tener un negocio ferretero o un depósito de materiales de construcción no sirve para nada! Así como lo leyó... No sirve para nada, si usted no tiene control de las áreas más susceptibles de su tienda. Y no controlar estas áreas significa: una retención ineficiente de clientes, ventas promedio por los suelos, compras erróneas con productos de baja rotación, lo que da al traste con la llegada de compradores al negocio. En fin, un verdadero revés de establecimiento.

26 ESPECIAL DE AGREGADOS

El complemento para mantener una oferta completa y lograr consecuentemente, la venta de otros productos.

31 EL FERRETERO

¿Por qué vender más se escribe con "K"?

Una fuerte combinación entre el entusiasmo que da la juventud, con la sapiencia que brinda la experiencia, conforman al Depósito y Ferretería el Constructor, en el Barrial de Heredia, una empresa que es comandada por sus dos propietarios Sender Zamora y Mario Vargas, y la mano derecha de ambos, su proveedor y comprador: Rónald Bolaños.

36 PRODUCTOS FERRETEROS

38 EL FERRETERO

Una ferrería de "locos"

Inversiones Ferreteras Lucas, en Paraíso de Cartago, un negocio bajo la lupa y la guía dos hermanos: Alfredo y Gerardo "Lucas" Brenes, con 18 empleados, y que saben "jugar" sus cartas en el mercado con precio, surtido y otras fórmulas para contabilizar, en promedio, 100 transacciones diarias.

ESPECIAL DE AGREGADOS P.26



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



Dintoc 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.

Para más información visite:
www.laspasionesdesantos.com



En nuestra próxima edición

ENERO / TYT 175

Sistemas constructivos y techos prefabricados

Fibrocemento, pretensados, zinc, cielorrasos, aislantes, sistemas prefabricados. Este tipo de productos incrementan los negocios en las ferreterías, sobre todo porque el 2011 marca la pauta en remodelaciones y nuevos proyectos.

Mercado del Cemento

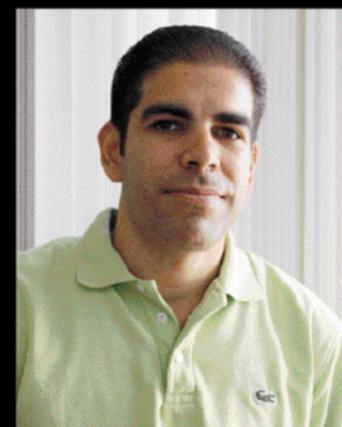
Análisis del mercado nacional de cemento y comparación con Centroamérica.

Tendencias del Hágallo Usted Mismo

¿Qué productos en el mercado siguen caminando sobre esta tendencia? ¿Los ferreteros ven incrementadas sus ventas con estos productos?

Cierre Comercial: 13 de Diciembre

Anúnciense en TYT



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

CARTAS

Directorio

A mi empresa llega normalmente la revista. Gracias por el aporte que realizan que es de gran ayuda, como consulta me interesa salir publicado en el directorio empresarial favor indicarme el costo y los requisitos Bendiciones en el 2011

Carlos Guzmán

Al instante

TYT significa información al instante. Gracias a esta revista podemos obtener información de las principales ferreterías del país, así como de los productos innovadores que ella nos ofrecen. Mistral ha encontrado en TYT, un nuevo segmento del mercado interesado por los productos y nuestras marcas de importación directa.

Estamos profundamente agradecidos con la revista TYT, por que nos ha permitido llevar a nuestros clientes información y asesoría en los productos que utilizan.

Karen Mata C.

Dep. Mercadeo y Publicidad
Mistral Ltda.



Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



Suscribase en www.tytenlinea.com



MAXIMA CALIDAD Y TECNOLOGIA FORESTAL

En Madeco siempre nos hemos ocupado en ofrecer la más variada oferta de productos forestales tales como puertas, molduras, tabillos, piso, madera sin tratar, madera tratada, paneles alistonados y cilindros impregnados, destinados a satisfacer al máximo las necesidades de nuestros clientes. Nuestro catálogo de productos le permite realizar trabajos en interiores y exteriores gracias a la calidad que ofrece la madera de pino tratada contra hongos, insectas y las inclemencias del clima.



*Encuentre estos productos de venta en los distribuidores autorizados.

CENTRAL TELEFONICA TEL.: 2211-5000

www.abonosagro.com

Mayorero Abonos Agro: de Madisa 200 m norte y 200 m oeste.

Horario: lunes a viernes de 7:00 a.m. a 5:30 p.m.



MAYOREO

DIRECTOR EDITORIAL



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

"Por irónico que parezca, de la misma forma que el miedo hace que suceda lo que uno teme, una intención obligada hace imposible lo que uno desea a la fuerza". Viktor Frankl.
El éxito para cualquier empresa, depende no solo de fijarse un único objetivo, sino de no descuidar en su gestión el entorno. Cuando digo entorno me refiero a que detrás de ese objetivo por llegar a ser líder en un sector, no se deben dejar de lado, por ejemplo, las relaciones que son parte integral de este proceso. ¿Cómo podría una empresa llegar a ser líder del sector ferretero, si la relación con sus colabo-

Algo más del entorno

radores es deficiente? Todos los que laboran saben que la empresa busca estar de primera en su sector, pero, lejos de encontrar ayuda cuando la necesitan, lo que reciben son desatenciones, malas caras, y hasta pachotadas.

Hace poco un ferretero -frase que se nos quedó grabada- decía: "cómo les podría pedir a mis empleados que carguen o descarguen un camión si no les ayudo..."

Hay conceptos y comportamientos que son esenciales en la conformación de una empresa, que deben irse construyendo poco a poco y que sin duda, son parte integral del liderazgo. Queda claro que tampoco se puede llegar a liderar un sector, a base solamente de buenas intenciones.

Hay que buscar decisiones que llevan a tomar acción. A veces decimos: "sería interesante tener una sala de acabados", pero no sería mejor: "hagamos una sala de acabados, preguntemos a nuestros clientes sobre la idea y si llegarían a comprar". Y como bien nos lo dice Frankl,

no se trata de manejarse con intenciones obligadas, se trata de ir creando estrategias en consenso, y por consenso, entiéndase compradores, proveedores, colaboradores y todos los que intervienen en el proceso productivo de las empresas ferreteras.

No cabe la menor duda de que el 2010 ha sido un año "empinado", pero que también, hemos observado que ha servido para que muchas empresas estén preparadas para reaccionar ante los cambios del mercado, para recoger en la bonanza, pues han dado muestra de que poseen una estructura firme, con gente identificada y presta para bregar. Decimos lo anterior, porque sabemos que los mercados son dinámicos, que no se mantienen estáticos en una posición, y porque es más que sabido que nada es para siempre.

Aprovechamos para desearle, a todos los amantes de la ferretería y construcción, en cualquiera de sus herramientas y productos, muy felices fiestas, y el deseo sincero de que el 2011, esté lleno de prosperidad.

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

Directora de Arte

Nuria Mesalles
Cel. 8372-1192

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y Diagramación

Liliana Castro Solano
Iranía Salazar Solís

Fotografía de Portada

Hugo Ulate Sandoval

Suscríbese

www.tytenlinea.com

Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Home Depot abre su quinta tienda en Jalisco
- Sector construcción es clave para la reactivación económica
- Proyectan que construcción se recuperará en el 2011
- Aumentan utilidades de Sodimac en Chile
- Seducir a sus clientes es todo un arte



El personal de Tornicentro, agradece profundamente la confianza y lealtad que han depositado durante estos 4 años a nuestra empresa creando en nosotros un mayor compromiso de servicio para el año venidero.

Deseando que estos aires navideños estén llenos de alegría, prosperidad y paz del amor infinito de Dios. Que nuestro Señor colme e inunde a sus familias y a sus negocios de Fe y prosperidad para este 2011.

Son los deseos de junta directiva, gerencias, personal administrativo y operacional.

Feliz Navidad y próspero año nuevo 2011



PINCELADAS

Entre lengua y tornillos

Es tan amante de la lengua en salsa con arroz blanco, como de los tornillos y del sector ferretero, y es por eso, que Javier Rojas, decidió emprender un nuevo reto en el ambiente de la tornillería, en Tornicentro, desde la silla de la gerencia de ventas. Eso sí, aunque dejó el mundo de la tornillería por un tiempo, dice que su lengua si que no la pudo dejar. Ahí, desde su oficina, nos contó que su meta inmediata es llevar a

esta empresa, a tener en 2 años, "un 50% de participación de mercado", dice, después de hacer algunos cálculos y valorar la potencia de sus competidores. A sus 45 años, afirma que también buscará que Tornicentro tenga una mayor diversificación. "Es importante incorporar nuevas líneas de producto complementarias a los tornillos, pues así seremos más reconocidos en el mercado", agrega.



Javier Rojas, es el nuevo Gerente de Ventas de Tornicentro. Conoce al dedillo el mercado de los tornillos, luego de su paso por Tornillos La Uruca.

Rojas con 22 años de experiencia en ventas y casi 4 años de lidiar en este sector, dice que este es "el momento propicio

para buscar crecimiento en el mercado y a eso me voy a dedicar".



Manuel Vega (derecha), Propietario del Centro de Pinturas Tibás, no se detiene buscando y asesorando clientes para su negocio e Israel Vega, su primo, le apoya directamente en la atención de compradores en la tienda.

vender y asesorar a los clientes, pero cuando se me presentó una oportunidad para irme a trabajar a otro lugar, los dueños ofrecieron vendérmelo, y aquí estoy", dice Manuel.

La tienda, de 60 metros cuadrados, está apostada en el corazón de Tibás, a solo 300 metros al este de la iglesia. "Tengo muchos clientes que son muy fieles desde que empecé en esto, desde que era un empleado y siempre apreciaron mi asesoría, y ellos se han ido encargando de recomendarnos", asegura, al revelar una parte de su fórmula.

Vende varias marcas de pinturas, entre ellas Protecto, Lanco, Vasta-Lux, Sherwin Williams y Sur, una de sus fuertes. "Mi primo Israel es el que se queda en la tienda vendiendo y yo salgo

a asesorar a los clientes y a buscar contratos, y si llega un cliente que requiere de mayor especialización, llego al negocio de inmediato", asegura Vega.

Afirma que "cuando uno se hace especialista en un área, es más fácil ganarse la confianza de los clientes, además sienten que uno no está tratando de meterles un producto por capricho o simplemente por lograr una venta".

Asegura que todas las pinturas, con la asesoría adecuada, son fáciles de vender, pero no le gusta comercializar las líneas económicas. "Los compradores siempre tienen una expectativa alta sobre la pintura y esta línea a veces no es lo que esperan y se decepcionan, además venderla requiere más trabajo y deja menos utilidad", indica Manuel.

¡Olvídate de las fugas!

BRIDA flexible

coflex

- ✓ No requiere cuello de cera
- ✓ Sello hermético que evita el retorno de gases, malos olores y filtraciones
- ✓ Se adapta perfectamente a tuberías ovaladas, inclinadas o con desfasamientos
- ✓ Sólida fijación al piso
- ✓ Vida útil igual a la del sanitario



Patente en EUA No. 7,188,576
Patente en México No. 255,676
Patente en trámite en otros países

La Brida Flexible Coflex® es...

¡La **NUEVA** forma de instalar tu **SANITARIO!**



10 años garantía

coflex innovación en plomería

98 Calle Avenida Representaciones, S.A.
P.O. Box 7000-0100
Calle La Playa de Carrizavil 50 DZAK, 900 Mérida,
450 Oaxaca, San José, Costa Rica
Tel: (2002) 2224-3278 / Fax: (2002) 2224-0703
globo@coflex.com / mundoflex@earthlink.net

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

INNOVACIÓN NUESTRA HERRAMIENTA DIARIA

Laca Autocatalizada para madera. Producto de un componente fabricado con resinas 100% poliuretano.

- 1 **SOLO** componente.
- Alto brillo y transparencia.
- Libre de plomo y mercurio.
- Puede usarse como fondo y acabado.
- Gran flexibilidad y adherencia.
- Película muy resistente.
- Alto relleno y baja viscosidad.
- Acabado brillante, satinado y mate.
- Protege y embellece muebles, puertas, artesanías y otras superficies de madera, en el campo industrial o doméstico.



Tels.: 2279-9555 / 2279-9993
Fax: 2279-7762
email: mobando@celcocr.com

CELCO
es calidad

PINCELADAS

En Pérez no se dan tregua

Allá, casi al final, donde va terminando la parte del centro de Pérez Zeledón, y casi sobre la carretera Interamericana, en el Barrio Santa Cecilia, se yergue la Ferretería Materiales Solís, propiedad de don William Solís.

Esa mañana, como de costumbre, siempre nos llama la atención cualquier negocio de este tipo. Entramos y muy pronto estábamos frente al escritorio de Solís, y mientras terminaba de revisar las últimas facturas para pagar al proveedor que estaba ahí en ese momento, no pudimos dejar de observar la gama de billetes antiguos que habían bajo el vidrio.

"Viera como le gustan a la gente. Una vez una señora trajo a su hijo para que los viera, y de paso me compró algunos productos", nos dijo.

Desde 1998, dice tener su nego-

cio al que poco a poco le ha ido añadiendo espacio, hasta completar ya 700 metros cuadrados. Y es que don William tiene una peculiaridad, que es la de escuchar a cualquier proveedor que llegue a su negocio. "A todos los atendemos, pues busco que la ferretería tenga el máximo surtido, porque lo que uno no tenga, de fijo otro lo vende", comenta Solís. Los más de 100 clientes que lo visitan por día sabe que si llegan es por algo, "entonces no nos

podemos dar el lujo de que se vayan con las manos vacías". Asegura que ha oído hablar mucho de las franquicias ferreteras, sobre todo de ConstruRed, que de hecho quisiera conocer más a fondo. "Me han contado sobre lo que hacen y quisiera escuchar alguna propuesta en ese sentido, porque sé que todo lo que sea mejorar, significa tener armas para enfrentar mejor el mercado". Y es que el mercado en Pérez Zeledón no se da tregua, tal y

como lo afirma Arlan Ceciliano, Coordinador General de Grupo Xiomara. "Aquí hay que estar listo para las oportunidades y no dejarlas pasar. Siempre hay que procurar vender más que el competidor, de lo contrario, significaría que se están perdiendo clientes", aunque sin embargo apunta sobre Materiales Solís que "es un negocio que se ha sabido mantener en el tiempo, pero le ha faltado agresividad para crecer más", dice Ceciliano.



William Solís, Propietario de Materiales Solís, asegura que todos los días hay que "inventar" algo nuevo y diferente para atraer más clientes.

Panamá se iluminará con LED

Panamá.- En el 2011, la japonesa Panasonic prevé iluminar a Panamá mediante una nueva línea de bombillos LED y fluorescentes, creados para ahorrar y contribuir con el medio ambiente. Los bombillos fluorescentes reducen hasta un 75% los costos eléctricos del hogar o negocios; mientras que los bombillos LED economizan hasta un 90%, en comparación a los bombillos incandescentes.

Otro atributo de los bombillos es la larga duración; los fluorescentes tienen una durabilidad de 10 veces y los LED duran 40 veces más que los bombillos incandescentes, respectivamente. Al no efectuar frecuentemente el rem-

plazo de los focos, como también se les conoce a los bombillos, se reducen los desechos al medio ambiente.

Arturo García de Paredes, coordinador de Mercadeo de Soluciones de Negocios de Panasonic, manifestó que las soluciones de Panasonic son lanzadas al mercado con valores razonablemente accesibles, pero de una alta calidad. Al igual que nuestras soluciones de luz, estaremos ofreciendo en el 2011 una gama de paneles solares, los cuales se han convertido en una alternativa para la generación de energía limpia.

Los paneles solares se alimentan de energía fotovoltaica, ayudando también a reducir los costos eléc-

tricos y las emisiones de CO2 (dióxido de carbono) y protegen el medio ambiente.

Contra ambientes hostiles

Aunque en Panamá aún este tipo de energía no tiene un gran auge a nivel comercial, desde el 2008, la Autoridad Nacional de los Servicios Públicos (ASEP) adelanta un proyecto para su implementación.

Según la reglamentación de la propuesta de la ASEP, se permitiría que los clientes generen hasta 10 kilovatios por día y, para ello, deben conectarse a las redes eléctricas de baja tensión de las empresas de distribución eléctrica.

Además de bombillos y paneles solares, Panasonic también introdujo al mercado panameño las computadoras más resistentes del mundo, las cuales son líderes en el mercado global de computadoras para ambientes hostiles, ya que poseen la capacidad de resistir al impacto de caídas, golpes, vibraciones y agua.

A pesar de que algunas soluciones inteligentemente verdes ya se comercializan en el mercado local, la marca relanzó su línea de centrales telefónicas, que brindan a sus usuarios la comodidad de mantenerse comunicado en cualquier momento.

Fuente: www.diariosyperiodicos.com



EL FERRETERO DEL AÑO ¿QUIÉN SERÁ?

Vote en: www.expoferretera.com



Escaleras



"Tan buenas que la mascota de la construcción es un gato negro"



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

VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

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

Una mujer firme en el Punto

Desde el primer día que llegó a trabajar, las apuestas llovieron en uno y otro sentido, e indicaban 10 a 1 en contra, a que si acaso, duraría 15 días en el puesto.

Hoy, después de tres años no solo se trajo abajo los pronósticos y las apuestas de sus compañeros y agentes de ventas, sino que demuestra que hay proveedora para rato.

Ella es Gioconda Bulgarelli, la encargada de compras del Depósito de Materiales El Punto, en Pavas, San José, quien afirma que "lejos de "echarme" para atrás, esto me dio fuerzas y significó un reto para mí". Afirma que ahora la respetan y la apoyan, y que ya no es casualidad estar en el puesto por más de 3 años. "Y es que no aguanto nada", confiesa.

"No hay secretos, solo soy firme y plantada en mi carácter y eso también me ha ayudado en el caso de escoger los proveedores. Si se vendió más, es porque se compró bien", dice Gioconda. El Punto es un negocio que es más de venta de material pesado, madera y agregados, pero Bulgarelli dice que poco a poco ha introducido productos de línea ferretera.

Esta empresa se encuentra rodeada de competencia, por un lado, al sur está Ferreteria Rohrmorser y si miran al norte se encuentran al Grupo Santa Bárbara, pero Gioconda asegura



Gioconda Bulgarelli, Proveedora del Depósito El Punto, dice que cuando llegó, lo primero que hizo fue ordenar la exhibición. "Nos han dicho que el negocio se ve más ordenado y esto ha atraído a las mujeres a venir".

que mantienen buena relación. "Es cierto que luchamos por los clientes, pero cuando no tenemos algo y ya no lo podemos conseguir, preferimos ser honestos y mandar a los compradores a cualquiera de estos negocios". Precisamente, estas últimas palabras de Bulgarelli, las constata Didier Fernández, Gerente General de Grupo Santa Bárbara, al indicar que mantienen buenas relaciones, y agrega que "ellos (El Punto) tienen un mercado bien definido, hacen bien las cosas, somos amigos, pero

cuando se trata de competir, también le entramos", dice Fernández. A pesar de que son pocos años los que tiene de estar al frente en las compras del negocio, dice que lo tiene todo bien controlado. "No me gusta cuando algún agente llega con palanganos y queriendo pasarme la brocha, exijo que me traten igual y que por ser mujer no requiero de tratos especiales. A quien llega a verme lo escucho y si trae una propuesta interesante, hacemos negocio", asegura.

Punto por punto

Depósito de Materiales

El Punto

Proveedores activos: **30**

Compras por mes: **€50**

millones aproximadamente

¿Cuánto sabe de fontanería?

Muchos creen que la fontanería solamente se limita a vender unas cuantas piezas o figuras en PVC, mangueras de abasto, grifería, tubería y otros productos, sin embargo, este tema se las trae, y se las trae de verdad.

Ricardo Parra, acumula una experiencia de más de 26 años en ferretería y en este tema, anteriormente como gerente de la Casa del Fontanero, pero ahora tiene su empresa propia: Fontanería Líder, que imparte capacitaciones y charlas sobre esta área, tanto a empresas institucionales como a ferreterías. "La fontanería es una profesión que no va a desaparecer porque

no existe otra forma de transportar el líquido", dice Parra, y a la vez indica que uno de los objetivos es buscar la profesionalización de los ferreteros en este tema, "porque el dueño de ferretería tiene los accesorios, pero muchas veces carece de los conocimientos técnicos".

Y es que según nos contó, entre sus investigaciones, en algunas ferreterías no se dominan temas como: una llave para lavatorio se debe socar con la mano, y no hace falta ponerle teflón, que antes de poner una cachera se debe purgar la tubería, cómo poner un timer para agua caliente cuando todas las indicaciones

vienen en inglés, cuándo se debe recomendar usar un tanque para agua caliente o un calentador, algo tan simple como saber qué es un empaque espumoso para inodoro, para los accesorios de PVC en medidas mayores a 2" debe utilizarse un pegamento de más densidad, saber todo sobre las tuberías de alta presión SDR 17 y SCH.

"A nosotros nos dio una capacitación sobre fluxómetros y nos ha sido de mucha eficiencia, pues hasta nos dio el servicio de instalación. En fontanería, no he

Ricardo Parra, Gerente General de Fontanería Líder, imparte capacitaciones sobre este tema, pues afirma que en el mercado ferretero hay algunos faltantes en conocimiento que es importante que los empresarios busquen solventar para aumentar sus ventas.

encontrado a otro que nos aporte tanto", dice Douglas Cermeño, Asistente de Ingeniería, del Hotel Courtyard Marriot.

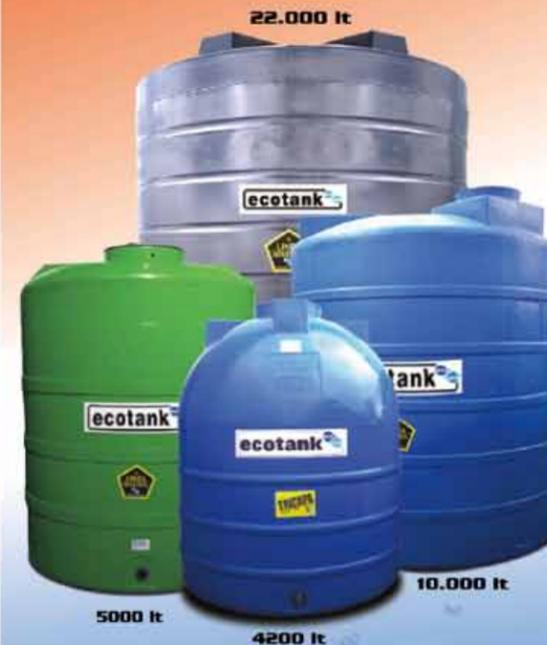
Fontanería Líder Tel.: 2214-5734



TANQUES INDUSTRIALES



¡El mejor tanque!



- ➔ **Materia prima aprobada por F.D.A (USA)**
- ➔ **Resistentes a químicos**
- ➔ **Accesorios Incluidos**
- ➔ **Garantía de Fábrica**

¡Lo mejor no le cuesta más!

Tel: 2227-3722 / Fax: 2226-5218

Apto: 1412-1011 San José, Costa Rica
info@lacasadeltanque.com

www.lacasadeltanque.com

Heredia Ochomogo Zurquí
2293-1093 2537-0904 2268-7676



Las ideas no valen nada, si no suceden

Por Jorge E. Pereira

Como muchas otras personas, hay que creer que las grandes ideas son las que conducen al éxito. Nada podría estar más lejos de la verdad.

Ya sea la solución perfecta para un problema cotidiano o un nuevo concepto para una obra creativa, hay que transformar la idea en una realidad para que tenga algún valor. De lo contrario, no pasan de ser hermosos e imaginativos sueños. Un reciente libro de Scott Branson: "Haciendo que las Ideas Sucedan" (Making Ideas Happen), resume algunas nociones que son indispensables para convertir una gran idea en algo tangible. En este libro Branson, muestra métodos de líderes creativos excepcionalmente productivos, que convirtieron sus ideas en realidad. Entre ellos, los de empresas como Google y Disney, autores como Chris Anderson, que convierten ideas en realidad, una y otra vez. Convertir las ideas en realidad, es lo que hace la diferencia. Gran

cantidad de ideas se pierden en el período ejecución. Seguro que usted tiene ideas que le gustaría hacer realidad. El éxito de todo negocio o industria depende de buenas ideas. El libro no se refiere solamente a ideas relacionadas con nuevos productos, nuevos negocios o escribir un libro que llegue a ser bestseller. Trata de cualquier idea incluyendo las cotidianas. Desafortunadamente, a pesar de las grandes ideas que se tengan, muchas de ellas nunca se realizan. La mayoría de las ideas se pierden en lo que el autor llama: "escenario de proyectos". ¿Es posible desarrollar la capacidad para hacer que las ideas sucedan? La respuesta del autor es positiva. La fórmula que da es la siguiente: Ideas que suceden = Ideas + Organización + Equipo + Liderazgo

Organización

Organizarte es lo que permite administrar y finalmente ejecutar las ideas. La organización lo es todo para convertir una idea en realidad. Existen conceptos que usted espera retener, recursos que quiere utilizar, y componentes del proyecto mismo. También existen elementos externos como fechas límite, presupuesto, clientes y limitaciones. Todos ellos combinan o colisionan, cuando alguien crea, desarrolla y ejecuta una idea. Todos esos elementos se ignoran cuando se desarrollan ideas. De este modo, las ideas nunca llegan a realizarse. El elemento importante y normalmente más olvidado en la organización es la estructura de la misma. Solo se consigue impacto en la creatividad, cuando existe organización. La sencilla fórmula que hay que recordar es: Impacto

= Creatividad x Organización
El impacto de sus ideas es, en efecto, determinada por su habilidad para estar organizado. Por más ideas que tenga, si no las administra, solo tiene un "huevo vacío". Imagínese una idea brillante, de un pensador totalmente desorganizado, en una simple fórmula, simple e ilustrativa: $100 \times 0 = 0$. Una gran creatividad con nada de organización es cero. Por otro lado, si la creatividad es menor, pero la organización mayor, el resultado es positivo: $50 \times 2 = 100$

Colaboración y Liderazgo

Belsky sostiene que todas las buenas ideas necesitan un equipo que les ayude a desarrollarse con velocidad. Un equipo de trabajo tiene la ventaja de hacer que su proyecto avance con mayor rapidez. Cuanta más gente se entusiasme con su idea, se alcanza muy pronto la ejecución de la misma.

Si usted es el soñador de la idea, es indispensable que se asocie con alguien que pueda llevar su idea al mercado. Un soñador es creativo. El hacedor puede que no vea el panorama completo. Pero, de seguro, el hacedor, puede identificar los detalles necesarios para realizar el trabajo. Una vez que se ha organizado y creado un equipo que se entusiasme y haga suya su idea, debe motivar a su equipo y seguidores. Para mantener al equipo motivado y hacer avanzar su idea, tiene que aprender cómo trabajar con ellos, para que se sientan importantes en el proceso. En otras palabras, tiene que convertirte en un líder.

Fuente: www.mercadeo.com

MACHETES IMACASA

LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad

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

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Hoja de acero indestructible.

Filo duradero.

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

Expoferretera atrae más allá de las fronteras

Para ellos estaba más que claro, la misión es encontrar el camino que los lleve a ingresar en el mercado costarricense con su línea de fregaderos y grifería. Después de algunas reuniones con algunos prospectos que pudieran servir como distribuidores, se percataron que era necesario "peinar la zona" con alguna herramienta más eficiente que los pusiera en contacto con la empresa más idónea y que supiera la necesidad de competir en el país.

Según Pedro Ochoa, Director Comercial para Latinoamérica de Eclipse Panamá, cuando estuvieron exponiendo en la Expo Nacional Ferretera de Guadalajara, en México, hasta sus manos llegó un folleto con información sobre Expoferretera de Costa Rica. "Esta es nuestra oportunidad -me dije-", cuenta Ochoa. Y casi de inmediato establecieron el contacto pertinente, y es un hecho que la línea de grifería y fregaderos de Eclipse, estarán en Expoferretera, en búsqueda de un mayorista que represente sus líneas. "Desde hace más o menos un año estamos en Panamá, aprovechando las ventajas que da la Zona Libre de Colón, y nos hemos propuesto que a Costa Rica queremos entrar con todo",

dice Ochoa.

10 años de garantía

Pedro comenta, desde Panamá, que Eclipse comprende una marca premium de grifería y fregaderos en acero inoxidable. "Tenemos 6 años de estar en México y somos el segundo lugar en ventas, pues los 10 años de garantía que otorgan nuestros productos hace que sea un beneficio que nos ha dado mucha fuerza". Asegura que ya tuvieron algún acercamiento con empresas como Euromobilia y Abonos Agro, pero sin llegar a concretar. "Por eso apuntamos a Expoferretera, a sabiendas que nuestra experiencia apunta que es en este tipo de eventos que se logran objetivos como el que buscamos", dice Pedro.

Eclipse es una marca americana, y que su manufactura está instalada en el continente Asiático. Y además de México, Estados Unidos y Panamá cuenta con presencia en Canadá.

"Nos emociona estar en la feria porque sabemos que Costa Rica es uno de los mercados importantes de la región y sin duda, por lo que nos han dicho, Expoferretera arroja oportunidades de mucho valor para cumplir con nuestros objetivos", agrega Ochoa.

El interés de proveedores internacionales enciende las luces de gala de Expoferretera, pues también la empresa Bänninger GmbH, de Alemania, dedicada a la fabricación de tubería de PVC-U y fittings PE-100, PP-R y PP-RCT, espera participar en la feria y abrir espacio en el mercado costarricense.

Ventajas de asistir

Además de encontrar un cúmulo de proveedores nacionales e internacionales del sector de ferretería y materiales para la construcción, entre otras ventajas, los asistentes pueden negociar con condiciones de mayor beneficio.

Estas son otras de los valores que presenta una feria

- **Actualización.** Aunque tenga los productos en su tienda, la capacitación que se da en un evento de este tipo, le puede ayudar a mejorar las rotaciones del inventario, o bien, a incorporar otras ideas de aplicación.
- **La negociación directa, con quienes toman decisiones,** para otorgar descuentos y plazos de pago.
- **Interactuar con sus proveedores y con los que no conoce,** hace que se cree un ambiente de "networking", del que por lo general, surgen ideas y nuevos negocios.
- **Tener acceso a toda la oferta mayorista de cada una de las empresas,** ya que los catálogos, por ejemplo, no permiten tener una perspectiva global ni tan

amplia como cuando se tienen los productos en vivo y a todo color.

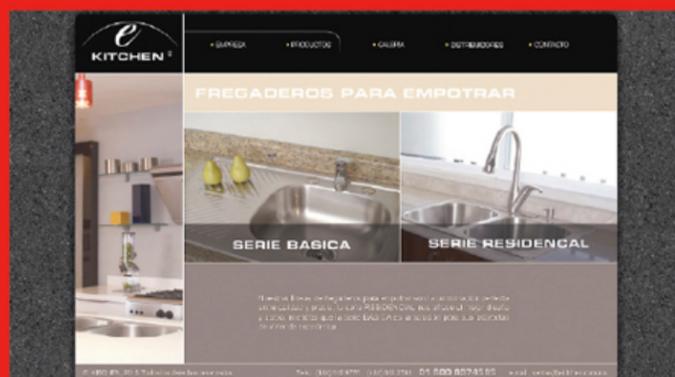
- **Aquella información, o aquel tip sobre invertir, expandirse, abrir otra sucursal,** la encuentra en un evento de este tipo, pues son muchos los expertos en el sector que se concentran en estas actividades, y los conocedores brindan en el momento, asesorías que en otro momento, serían difíciles de encontrar.
- **La recolección de folletos con información, y de tarjetas con contactos importantes.** Quizás en el propio momento no le sean de mayor utilidad, pero conforme pasa el tiempo, y por el dinamismo que presenta el mercado, estas informaciones le pueden generar, por ejemplo, cubrir faltantes de productos, con artículos sustitutos, tener a la mano otros proveedores porque el suyo ya no visita la zona, escaseó el producto, o cambiaron en demasía las condiciones, entre otras cosas.
- **Las buenas capacitaciones son escasas en este sector,** sobre todo en temas de gestión de negocio, en **propiciar el aumen-**



to de las ventas con estrategias profesionales, y precisamente en las ferias, esta ventaja se acentúa.

- **¿Cómo deshacerse del inventario con altas deficiencias en rotación?** Uno de los temas más álgidos en el sector, y que se resuelve al encontrar la fórmula de comprar en forma acertada, y precisamente, en una feria puede obtener esas ideas que hacen falta para ser eficiente en compras y por ende generar un movimiento más rápido de sus líneas de producto.

Actualización es una de las herramientas que se proyectan con más fuerza en Expoferretera, en diversas áreas de producto.



La empresa Eclipse con operaciones en México y Panamá, estará en Expoferretera buscando un distribuidor para sus líneas, entre ellas las de fregaderos.

¡Diviértase haciendo

Regístrese ahora y obtenga su **entrada gratuita**

Regístrese y recibirá su gafete a su dirección con anterioridad, con el que podrá ingresar al evento en la ventanilla de VIP

- Beneficios:**
- Entrada gratuita (Costo de la entrada sin registro ¢3.000)
 - Participe en rifas quincenales.
 - Reciba 50 Expodólares para cambiar por productos en la Tienda Ferretera.
 - Ahórrese las filas en la ventanilla VIP

Regístrese hoy mismo en www.expoferretera.com o completando este cupón con sus datos y enviándolo al fax 2296-1876

Nombre y apellido: _____

Empresa: _____

Cargo: _____

Teléfono: _____ Fax: _____ Apdo: _____ Cod: _____

E-mail: _____

Dirección exacta: _____

Actividad de la empresa: _____

Desea suscripción a la revista TYT? SI NO

Empresa que lo invita: _____

negocios!

expo FERRETERA *su herramienta de negocios*

Viernes 3 - Domingo 5 de Junio, 2011

EVENTOS PEDREGAL

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

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



Lo invita:
tuercas y tornillos
TYT
LA REVISTA FERRETERA

expositores*

www.expoferretera.com



AUTOMOTRIZ

Expoferretera contará con un área de exposición de los más importantes proveedores del sector Automotriz.

Además: **EXHIBICIÓN DE AUTOS**

Contáctenos: Braulio Chavarría:

Tel.: (506) 2231-6722 ext 137 • Cel: (506) 8872-1192 braulio.chavarría@eka.net



* confirmados hasta el 4 de noviembre 2010

Por una gestión

de negocio eficiente

Y no controlar estas áreas significa: una retención ineficiente de clientes, ventas promedio por los suelos, compras erróneas con productos de baja rotación, lo que da al traste con la llegada de compradores al negocio. En fin, un verdadero revés de establecimiento.

Intentaremos, por tanto, en este artículo no darle un remedio o antídoto contra todos los males, pero al menos ayudarle por si su negocio ha atravesado por situaciones de estar enfermo, en cuidados intensivos o a punto de celebrarle las honras fúnebres. Y más allá no, porque cuando se "cuelgan las tenis", es poco lo que se puede hacer contra la "pelona" de los negocios. Intentaremos ayudarle a que saque el mayor provecho de las líneas de producto más rentables del negocio.

A la hora de iniciar o administrar un negocio ferretero, hay aspectos clave que se deben resguardar en todo momento. Y aunque solo el hecho de decirlo parece fácil, la verdad es que no lo es...

Exhibición, administración de la gestión de negocio, mantener equilibrio y control entre las compras y las ventas, y sobre todo llevar una contabilidad ordenada y al día, son factores sensibles y críticos para cualquier empresa que pretenda comercializar productos ferreteros y materiales para la construcción. Iniciemos por la parte de la exhibición, que es uno de los puntos en los que hay que tener sumo cuidado. Todo lo que se quiere vender se debe exhibir, pero no todo se puede exhibir, ni tampoco todos los productos se pueden colocar en los mejores espacios del negocio.

Por ejemplo, a la hora de exhibir productos y herramientas para pintar es preciso que evalúe si su negocio es una ferretería enfocada en un 50% a la pintura, o es un almacén de pinturas, o una ferretería especializada, entre otros más. Después de analizarlo, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

¡Tener un negocio ferretero o un depósito de materiales de construcción no sirve para nada! Así como lo leyó... No sirve para nada, si usted no tiene control de las áreas más susceptibles de su tienda.

Iluminación y limpieza

Siempre se ha dicho que todo entra por los ojos o que el primer vistazo es lo que cuenta. Lo mismo pasará en su negocio. Es conveniente estar muy pendiente de la iluminación

que ha dispuesto en su ferretería, de tal manera que sus clientes puedan observar con claridad cada uno de los productos que usted allí ofrece.

Los productos no se aprecian igual en un día oscuro y lluvioso o por la tarde, que en un día iluminado por el sol de una mañana.

- Mostrar todo el inventario no significa que sea mejor la exhibición. El éxito está en mostrar de forma organizada. Las instalaciones, el ambiente y la decoración son muy importantes. La pintura como tal representa un acabado de belleza, pulcritud, armonía, confort y eso es lo que se debe plasmar.

- Cuando se trata de pinturas, lo más impor-

tante no es la exhibición de los tarros en los que vienen los productos. Es necesario que su cliente tenga conocimiento de las marcas que usted maneja en su negocio, pero más importante aún, que pueda observar los colores, cada uno de los tonos, para que de esa manera encuentre el que se ajusta a sus necesidades.

- Una buena exhibición es que las pinturas estén por orden de uso; por ejemplo: exterior, interior, especialidades, anticorrosivos.

- Tener la exhibición por marca y cada marca por tipo de pintura. La exhibición puede contemplar valores agregados para el cliente tales como: propiedades y ventajas del producto, muestras de aplicaciones; también debe llevar el precio.

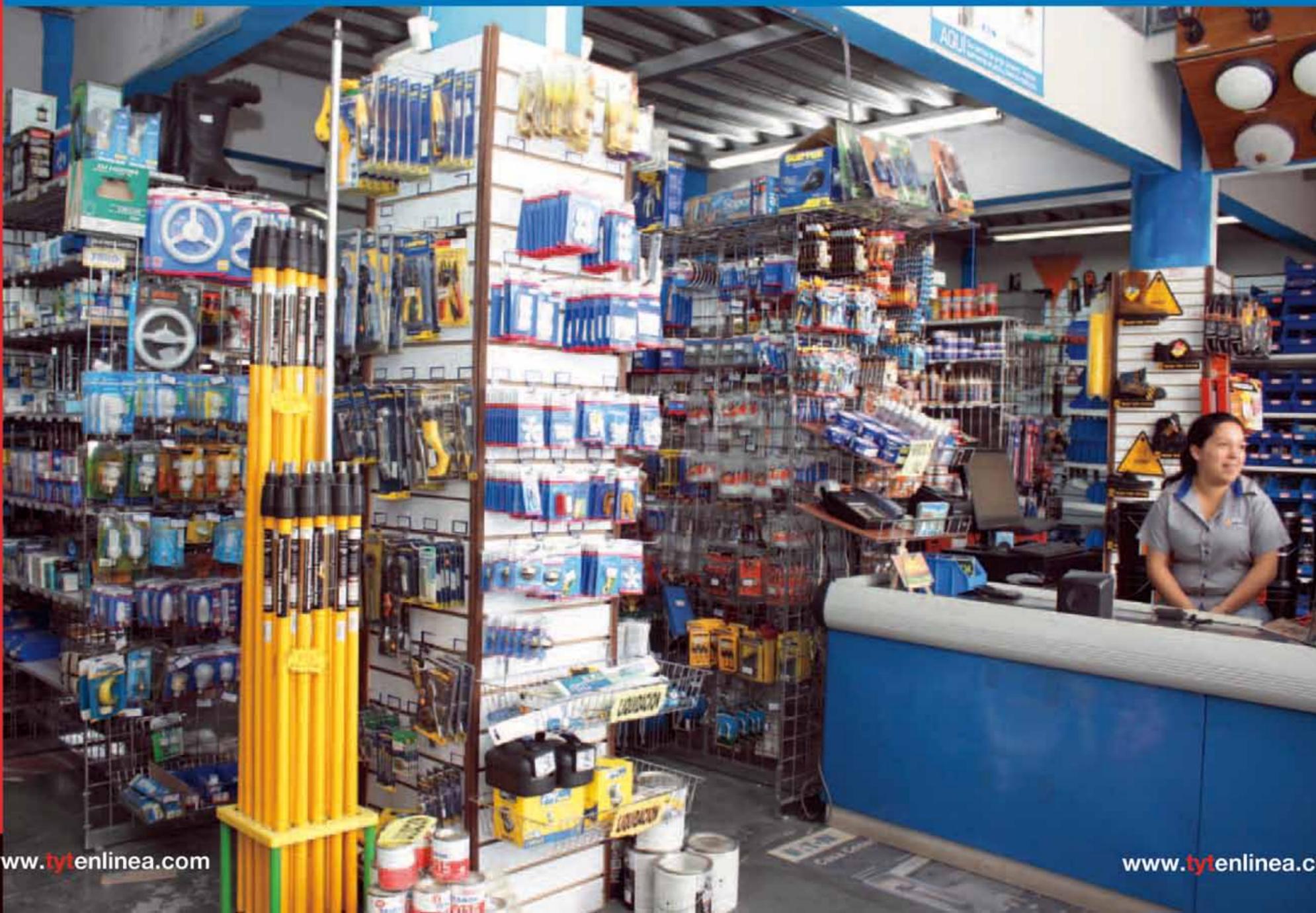
- Sin que signifique saturar, saque el máximo provecho de la parte izquierda de la entrada del negocio. El ser humano de forma instintiva, siempre tiende a mirar primero hacia su izquierda, así que ubicar alguna promoción o combo de productos en este lado, no es una idea del todo descabellada.

- Limpie, limpie y limpie, así sea que tenga que repetir la acción cada media hora. Una ferretería limpia es más confortable para los compradores, y aunque no lo parezca un ambiente limpio puede ayudar a la satisfacción del cliente.

- €2399 no es lo mismo que €2400, aunque la diferencia sea solamente un colón. En este sentido, hay toda una percepción en el que solo este pequeño detalle, puede generar mayores ventas. Ante la percepción humana la diferencia de 3 números en la cifra, y aunque en cantidad solo sea un colón, puede significar kilómetros de diferencia. ¡Haga la prueba!

- Al mismo tiempo, es importante que vigile la limpieza y presentación tanto de herramientas como de productos. No se debe subestimar para nada al cliente: un producto lleno de polvo o en mal estado, imprimirá una sensación de desconfianza, situación que indudablemente, llevará al comprador a buscar ese mismo producto en otro negocio y como resultado usted perdió la oportunidad de ofrecerle más de un producto y vender más.

Mantener un área de exhibición limpia y ordenada hace que los compradores puedan observar con claridad cada uno de los productos. Esta ferretería es el Depósito Arenal en Coronado.





Ernesto Venegas, Encargado de Compras, de Ferretería Boston, indica que no se puede tener éxito al comprar, si antes no hay información previa de los productos que están en el mercado. Además, asegura que la mejor referencia en este sentido, la recibe de la retroalimentación con los clientes.

Comprar para vender

El que bien compra bien vende, y esto solo se puede lograr no solo a base de la experiencia para determinar cuáles son los productos más necesarios y que no pueden faltar. Un faltante significa cederle un comprador más al competidor.

Ernesto Venegas, Encargado de Compras de la Ferretería Boston, de Pérez Zeledón, y con casi 20 años de experiencia, asegura que lo primero y como clave es estar actualizado con los últimos productos que salen al mercado, y si se puede tenerlos primero que la competencia.

"Aquí no pasa un día sin que hablemos con los clientes, sin que escuchemos sus necesidades y sugerencias. Solo así podemos estar al tanto de sus necesidades, gustos y preferencias", dice Venegas.

Por otro lado, aunque manejan más proveedores, Venegas dice mantienen una lista de mayoristas clasificada como AAA, en la que establecen a las empresas que poseen los productos más críticos o de primera necesidad para el negocio.

"Cuando me percaté de que no tengo un

producto nuevo porque llegó un comprador y me lo pidió, empiezo a contactar a los proveedores para ver quiénes lo tienen y al mismo tiempo empiezo a cotizar, y así me entero de quien da el mejor precio", dice Ernesto.

Para Venegas, aunque en el papel pareciera no ser tan difícil, las compras conllevan una gran responsabilidad. "La rotación de un producto siempre estará marcada por las consultas previas de los compradores. No se puede comprar nada simplemente porque es muy bonito o porque es muy barato, hay que comprarlo porque ya lo han pedido o bien porque al evaluar se trata de un producto clave para los proyectos y trabajos de los compradores". Y vaya que la responsabilidad es grande, pues para este caso específico, según nuestros cálculos, estamos hablando que Ferretería Boston, ronda un rubro cercano en compras, superiores a \$1 millón.

Posteriormente, ya cuando los productos pasan a engrosar el inventario de la ferretería, sin importar su tamaño, significa el mismo esfuerzo de ventas comercializar uno pequeño contra uno grande. Ejemplo: para el vendedor, y en este caso el dependiente, tiene el mismo costo tratar de vender un destomillador que una cubeta de pintura. La diferencia

está en la parte proporcional de la utilidad entre uno y otro. Para entendernos, otro ejemplo: no es lo mismo el 30% sobre \$1,000 que el mismo porcentaje sobre \$10,000.

Así las cosas, sería muy fácil decir que la exhibición en un negocio debería estar centrada sobre las líneas que dejen mayor utilidad, sin embargo, esto equivaldría a decir centrarse únicamente en los clientes que vienen a buscar productos o compras por encima de los \$10,000, cuando precisamente los negocios más competitivos del sector se caracterizan por su oferta variada. Las ventas pequeñas, consecuentemente, suman y en el futuro conllevan a ventas más grandes.

La fidelidad de los clientes empuja con fuerza la rentabilidad de las líneas. Si un pintor entra a su negocio por una brocha todas las semanas, es lógico pensar que en su próximo contrato, no solo vaya por la brocha sino por la pintura para su cliente.

Cualquier movimiento que usted haga en pro de mejorar la apariencia de su negocio, de mejorar las condiciones de su inventario buscando hacer mejores compras, siempre redundará en mayores rentabilidades, pero ¡ojá! esto no se puede aplicar cuando su tienda haya colgado las tenis...

EN CONCRETO

Poco a poco

Ya dijimos que administrar un negocio no es como comer helado todos los días, y mucho menos si éste es nuevo. Lo más importante que debería tomar en cuenta cualquier administrador es facilitar las herramientas para que el personal logre las cosas.

Y si lo que se requiere es ver productividad en el negocio, hay que cerciorarse de tener la gente correcta en el puesto correcto. Ejemplo: los encargados de bodega pueden llegar a tener tanta experiencia y conocer los productos, como para poder ser ubicados en el área de ventas, o bien, alguien muy entrenado en ventas puede ser el encargado de las demostraciones de productos cuando la afluencia de compradores es alta.

Francisco Herrera, Gerente General de Proveeduría Total, asegura que en la gestión de negocio como tal, un tema delicado es el de la parte de abastecimiento del negocio.

"El ferretero debe ser inteligente y basarse en función de la amplitud y no en profundidad del inventario", pues asegura que lo que mantiene activo a un negocio es siempre tener producto. "En cuestión de servicio al cliente, la mejor defensa es el ataque", advierte.

Así por ejemplo, si el ferretero procura una buena relación de negocio con sus proveedores, no es necesario que incurra en grandes compras sino en compras inteligentes. Para qué tener cuatro compresores o cuatro soldadoras, si en promedio se venden 2 por mes. En este sentido, es mejor tener las 2 que se requieren y en un pedido o negocio extraordinario, "lograr una negociación previa en que el proveedor esté atento a este tipo de pedidos", dice Herrera.

En la gestión propia de negocio hay otras recomendaciones importantes:

- **Reinventar las ventas.** Sacar más provecho del personal de ventas, buscar conocer más al cliente, hablar con ellos todos los días.
- **Procurar mantener siempre una visión**

empresarial: Es importante conocer al competidor y al cliente, pero también conocer el entorno en el que se desarrolla la empresa para potenciar con más fuerza su gestión de ventas. Nunca es lo mismo estar en una zona de influencia de tipo industrial con talleres mecánicos y de enderezado que estar en una zona de construcciones y mantenimientos.

- **Hacer auto análisis de las zonas que se cubren,** ayuda a determinar el tipo de surtido que un negocio requiere, a tener el personal más acorde con los productos que se comercializan, y ayuda a definir la idoneidad de los proveedores con los que se negocia.

- **Preste atención minuciosa a los costos operativos que rodean el negocio.** Por ejemplo, el inventario con deficiencias de rotación tiene un costo, y es un costo muy alto, pues le resta espacio a otras líneas que poseen índices mucho más altos de repetición en ventas.

Francisco Herrera, Gerente General de Proveeduría Total, recomienda que en el área de ventas la clave está en sacar más provecho del personal del departamento, en función de que éste busque conocer más a los clientes.



MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cacha indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

LOS ORIGINALES

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA

www.imacasa.com

Los agregados para la construcción evolucionan constantemente, gracias a la investigación y desarrollo tecnológico de sus fabricantes.



Laticrete 3140 – Repello Grueso

Repello Económico de alta trabajabilidad y adherencia para paredes modificado con polímeros y fibras con el fin de aumentar la resistencia y disminuir el agrietamiento. Ideal para repellos quemados, maestreados y primeras capas de repellos. Uso interior y exterior sobre superficies de cemento o mampostería

Laticrete Spectralock – Fragua que no se mancha!!

La Fragua que no se mancha y mantiene el color por la vida útil del acabado. Se limpia fácilmente. Recomendado donde la resistencia a las manchas es necesaria: cocinas, terrazas, piscinas y baños.



Laticrete Hydroban – Membrana Impermeabilizante

Es una membrana impermeabilizante y anti-fractura delgada, a base de polímeros de alta resistencia, resiste presión positiva de agua y es fácil de aplicar en frío con rodillo. Para uso interior y exterior en: piscinas, fuentes, duchas, balcones, fachadas, uso industrial, etc..

Laticrete 272 – Mortero Premium

Un mortero Premium de capa delgada modificado con aditivos de alta resistencia para instalar pisos cerámicos y azulejos en pisos y paredes. Para instalaciones interiores y exteriores. Se ofrece en saco estándar de 20kg. y en bolsa de 5kg. para reparaciones pequeñas.



Distribuye: Laticrete Tel.: (506) 2233-4159



Parche de asfalto en frío

Ideal para rellenar huecos en carreteras o aceras.

Distribuye: Garoly Brands Tel.: (506) 2286-2471

Fragua Boquillex

Para emboquillar o juntear cualquier tipo de recubrimiento cerámico instalado con separaciones de 3 a 15 milímetros de ancho entre pieza y pieza. Puede usarse en interiores y exteriores.



PSP. Porcelanato interiores

Mortero adhesivo modificado con polímeros. Provee alta adherencia para instalar todo tipo de losetas cerámicas especialmente de baja o nula absorción de humedad, así como piedra natural.

Cemix Plus Pisos y paredes

Mortero adhesivo de capa delgada. Con aditivo antideslizante especial para facilitar la colocación en muros. Permite colocar losetas cerámicas de formato grande.



AMU Porcelanato mármol, piedras exteriores

Mortero adhesivo modificado con resinas. Permite instalar piso sobre piso sin tener que levantar o picar el piso anterior, sin generar polvo, ruido ni molestias.

Distribuye: Cemix de Costa Rica
Tel.: (506) 2254-3200

CUCHILLAS IMACASA



• Disponible en Blister

LAS ORIGINALES



Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos



MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com



Maximix

Mortero para la nivelación de pisos. Ideal para el uso previo a la colocación de pisos, ofreciendo economía y un gran acabado.

Bondex Premium 1

Mortero modificado con polímeros de alta trabajabilidad para la pega de porcelanato. Cuenta con la garantía máxima en el mercado de toda la vida y un rendimiento superior de 4.0 a 9.0 m2 por saco de 25 kg.



Pegablok

Primero y único mortero para la pega de bloques y ladrillos certificado por INTECO. Ofrece economía, excelente trabajabilidad y rapidez en el trabajo.



Repemax

Mortero para repellar paredes modificado con látex, fibra y aditivos. Presentaciones Grueso, Fino, Proyectable y Basecoat. Ofrece economía, excelente trabajabilidad y rapidez en el trabajo. Evita al 100% las fisuras y agrietamiento en los repellos.

Distribuye: Intaco Tel. (506) 2211-1717



Concreto Profesional® Hidratium®

Elimina el proceso de curado. El Concreto Profesional® Hidratium® es un producto de alta tecnología que proporciona ventajas competitivas al sustituir el proceso de curado tradicional del concreto. Disminuye considerablemente el desarrollo de grietas, así como otras deficiencias por las que el concreto se ve afectado debido a una insuficiencia de curado o falta del mismo. Es un producto integral de autocurado que optimiza la hidratación de los componentes del cemento Pórtland y disminuye el agrietamiento por contracción plástica reduciendo la tasa de evaporación, mediante la conservación de agua en su interior, para posteriormente permitir su liberación de manera gradual.

Distribuye: CEMEX

Sansón Pega cerámica Plus

Mortero es formulado con Látex para producir una mayor adherencia de la cerámica, azulejo, mosaico, piedra, entre otros. Permite además poder aplicarlo en superficies horizontales y verticales, posee la ventaja de pegar cerámica sobre cerámica; llega a rendir de 4 a 8 m2. Empaque 20 kg.



Sansón Pega cerámica

Su principal uso es para pegar cerámica, azulejo, mosaico, loseta de concreto o arcilla, piedra, terrazo y otras piezas de alta absorción; es fácil de usar, sólo debe aplicar agua, aproximadamente 4 litros y puede rendir de 4 a 8 m2. Presentación de 20 kg.

Sansón Repello fino

Ideal para la última capa de repello en superficies de concreto, bloques y láminas cementicias, también se puede utilizar en trabajos de mampostería, elementos prefabricados, acabados finos en exteriores e interiores, rinde de 8 a 9 m2 con un espesor de 3 mm, el paquete es de 40 kg.



Sansón UG

Cemento de uso general que cuenta con alta resistencia, su bajo calor de hidratación contribuye a reducir las fisuras y agrietamientos; en 28 días alcanza la resistencia a la compresión de 280 kg/cm2. Viene en una presentación de 50 kg.

Distribuye: CEMEX Tel.: (506) 2201-2020

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



MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Automotriz **Dele un "manguerazo" a su competencia**



Gustavo Muñoz, Gerente de Ventas de Central de Mangueras, dice que la compañía busca aprovechar el crecimiento del área automotriz, en el canal ferretero, con una propuesta para que estos negocios se conviertan en distribuidores.

Para Jorge Araya, hijo, Propietario de la Ferretería Jorcel, desde que tomaron la decisión de abrir, en la sucursal número 2, un centro automotriz, incorporando el servicio de mangueras hidráulicas, acoples, fajas automotrices, máquinas de lavado, aceites y otros productos, con instalación y asesoría, y los resultados se han visto con la llegada de más compradores.

"Lo principal es que Central de Mangueras nos ha apoyado con buenas marcas que son reconocidas y eso jala los clientes", dice Araya.

Araya se refiere básicamente a las mangueras bajo la marca Goodyear, aceites Phillips, y otros productos bajo el corte automotriz.

Precisamente uno de los objetivos que persigue Central de Mangueras en el mercado ferretero, es ponerles las mangueras a los clientes, o sea introducir a los clientes en este negocio,

junto con otros productos para generar mayor afluencia de compradores.

Y tanto así, que recientemente, llegaron a un acuerdo con Grupo Progreso para distribuir sus productos a través de los almacenes El Colono.

"Nuestra oferta se enfoca en fajas, mangueras, compresores, aditivos, aceites, champús", dice Gustavo Muñoz, Gerente de Ventas de Central de Mangueras, quien además, asegura que el ferretero que quiera ser distribuidor de estos productos "no está

solo porque sabemos que para comercializar estos productos se requiere capacitación, y eso les estamos apoyando".

Pero, ¿por qué meterse en el canal ferretero? Muñoz sostiene que además de que el área automotriz está creciendo en estos negocios, también aduce que, "desde el año pasado, varios negocios ferreteros se acercaron, con la ilusión de poder convertirse en distribuidores, y después de analizar, verdaderamente encontramos potencial.

El ingeniero es de la idea que si

por ejemplo, una ferretería maneja un stock de mangueras hidráulicas, perfectamente se puede convertir en un proveedor de municipalidades que, sobre todo, en áreas rurales, manejan mucha maquinaria que requiere de estos servicios. "Y en este sentido, le asesoramos en el inventario idóneo, verdaderamente lo que rote más de acuerdo con su zona, y sin engaños", dice Muñoz.

Central de Mangueras
Tel.: (506) 2256-1111



cemix

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

MORTEROS ADHESIVOS

Para la instalación de cerámicas, azulejos, porcelanatos, vidrio-block, mármol y piedras naturales.

ADEBLOK REPELLOS
Grueso y Fino

Producto modificado con látex y fibra para evitar el agrietamiento y fisuras.

FRAGUAS BOQUILLEX

Producto de alta calidad con arena y sin arena, incluye sellador y antihongos, amplia variedad de colores.

Cemix de Costa Rica • Tel.: (506) 2254-3200 • 2254-3900 / Telfax: 2254-3400 / www.cemix.com

Una fuerte combinación entre el entusiasmo que da la juventud, con la sapiencia que brinda la experiencia, conforman al Depósito y Ferretería el Konstructor, una empresa que es comandada por sus dos propietarios Sender Zamora y Mario Vargas, y la mano derecha de ambos, su proveedor y comprador: Rónald Bolaños.

Antes de que llegáramos, uno de los agentes vendedores que suelen visitarlos, nos previno de que el entusiasmo por tener nuestra visita era en grande. Y tanto, que en son de broma, nos comentó que ese día nos esperaban en traje de luces, y que para no ensuciarlo, esa mañana, ni siquiera habían querido cargar un solo block, y menos sudar la gota gorda a "punta" de paladas de arena...

Para nosotros es simple, con que un ferretero nos reciba con el deseo de contarnos sobre la vida y milagros de su negocio, siempre estaremos en disposición de acompañarle en su relato. Esa mañana, a pesar de lo ocupados que estaban, pues el trajín de un negocio que está en el centro de una comunidad y que colinda por tres de sus costados con áreas fuertes de compradores: Heredia, por un lado, Alajuela y San José por otro, ambos sacaron su rato para contarnos desde por qué la "K" en el nombre de la empresa,

hasta la intención de abrir una sucursal.

"Esto de la ferretería es nuestra pasión y es de todos los días", dice Selder, al tiempo que don Mario nos contó que el nombre era para que se identificara con el mercado, pero "tuvimos que usar la "K" porque ya en el registro había otra ferretería de San Carlos, con ese nombre, y tuvimos que diferenciarlo", cuenta Mario.

Selder dice que los dos son heredianos, vecinos de San Rafael. "Se nos despertó "el gusanillo" de comerciantes y decidimos asociarnos y ponernos una ferretería, y hasta la fecha siento que nos ha ido bien", comenta Selder.

Solo tienen 4 años desde que entraron al sector ferretero, y ya se hacen sentir. "Si alguien es fuerte en una zona, como ellos, significa que hacen bien las cosas, y son menos clientes para otros negocios. La competencia siempre es de cuidado, hay que seguirle los pasos", dice César Calderón, Administrador de la

Ferretería Mercado Ferretero Zúñiga, en el centro de Heredia. Para ellos la competencia está en todo lado, pero la agresividad se apodera de ambos. "Nosotros vendemos en todas partes, tenemos clientes en Heredia, San José, Alajuela y otros lados, pues hemos tratado de que la voz del servicio se vaya corriendo, además tenemos agentes vendedores que visitan construcciones y otros clientes. Nuestra idea no es solo sentarnos a esperar a que los compradores lleguen", afirma Selder.

Decisiones conscienzadas

¿Y cómo se toman las decisiones cuando dos propietarios llevan las riendas de la empresa? Selder dice que, aunque parezca lo contrario, lo hacen fácil. "Entre ambos, nos consultamos, pero sobre todo, antes de decidir, siempre consultamos con una tercera persona para tener una mejor guía". Y en estos casos, este ferretero de solo 31 años, cuenta que "yo me entusiasmo mucho cuando observo que hay

una oportunidad, pero Mario es más meditado, de más análisis, y al final, con respeto y madurez, asumimos el reto o declinamos. Mario se encarga siempre de las cuentas por pagar y yo de la parte de cobro".

Mario dice que entre ambos se encargan de las compras, y por su puesto con la ayuda de Rónald Bolaños que tiene "luz verde" para tomar decisiones en este sentido.

"Para comprar siempre hay una medida, la cautela cuando los productos son nuevos, y basarse en lo que tiene mayor rotación", asegura Zamora y dice que "aunque tenemos ya nuestra cartera de proveedores, aquí escuchamos a quien llegue con una propuesta de negocio".

Sobre la expansión con otra ferretería, y cuando lanzamos la pregunta, Zamora suspiró y nos dijo que es casi un secreto, señalando con su dedo a lo que pensamos era hacia Alajuela, y al mencionarle la provincia, no lo ratificó del todo, pero tampoco lo negó.

¿Por qué vender más se escribe con K?



Rónald Bolaños, Mauricio Vargas y Sender Zamora del Depósito y Ferretería el Konstructor.

¿Cuáles fueron los productos más vendidos en este año?

¿Por qué? ¿De qué marcas o casas proveedoras?



Juan Miguel Salas
Socio Administrador
Ferretería Los Ángeles,
de Cartago
42 años de experiencia

Las herramientas eléctricas, por las múltiples promociones han experimentado mucho movimiento durante el año. Igualmente, la grifería, por el giro de las remodelaciones, ha sido un inventario de buena rotación. En herramienta eléctrica se han movido mucho las marcas DeWalt y Black & Decker, y en el caso de la grifería: Stretto, Price Pfister y Kenneth.



Alonso Mora
Dependiente
Depósito de Maderas
El Pochote, de Cartago
8 años de experiencia

Si hay algo que se ha vendido con fuerza son los materiales estructurales, especialmente las láminas de gypsum de Tecni-Gypsum, y los tornillos para trabajar con este material. Igualmente, se ha movido mucho todo lo que es hierro y varilla de Abonos Agro, así como el cemento de Holcim. A pesar de que las construcciones nuevas no han estado fuertes, las remodelaciones si han experimentado un alza.



Dora Emilia Meneses
Propietaria
El Cipresal, de Cartago
23 años de experiencia

Hemos vendido mucho lo que es la melamina para la industria del mueble, de la marca Pizano de Depósito Quijano, además ha tenido buen movimiento Makita con herramientas eléctricas, y lo que son toda la línea de artículos para decoración con accesorios para baño y hogar. Otro producto que es exclusivo y que ha experimentado mucha venta, ha sido las puertas en madera Ignis Terra, importadas de Chile.



Dennis Umaña
Administrador
Depósito de Materiales
El Punto, de Pavas
15 años de experiencia

La parte estructural con las láminas de gypsum de Tecni-Gypsum, se han vendido mucho, pues las remodelaciones han ido en aumento y es un material muy versátil. También hemos vendido mucha madera que traemos del aserradero en San Carlos. La madera sigue siendo uno de los productos preferidos tanto para remodelaciones, decoración y construcción

www.tytenlinea.com

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

Usted tiene el PODER

Power Grab® Adhesivo para Construcción Industrial

Adhesivo de alta resistencia para trabajo pesado para reparaciones en interiores o exteriores para proyectos de construcción.

CARACTERÍSTICAS:

- **AGARRE INSTANTÁNEO**
Sujeta instantáneamente y es reposicionable durante los primeros 15 minutos
- **AHORRA TIEMPO Y DINERO**
Elimina virtualmente la necesidad de abrazaderas o clavos
- **FÁCIL DE USAR**
Fórmula látex de bajo olor sin solventes que se limpia con agua y jabón
- **AMBIENTALMENTE RESPONSABLE**
Bajas emisiones y bajo contenido de compuestos volátiles orgánicos además de cumplir con la Certificación GreenGuard
- **ESPECIFICACIONES DE CONSTRUCCIÓN**
Cumple y excede las especificaciones ASTM D3498, ASTM C557 y cumple con la especificación HUD UM60a



PRODUCTOS FERRETEROS

Distribuye: Garoly Brands Tel.: (506) 2286-2471



Inodoro One Piece Venus
Doble descarga, asiento de cierre lento. Tec. española, cumple la norma NOM-009-CNA-2001. Garantía de 5 años en cerámica y 1 año en accesorios.



Grifería fabricada en España
Cuenta con variedad de diseños y acabados, 100% en bronce (libre de plomo), cierre cerámico y con estándares norteamericanos y garantía de por vida.



Lavatorio de diseño
Garantía 5 años. Loza vitrificada, con rebalse, blanco y bond. cumple la norma NOM-009-CNA-2001.

Distribuye:
Super Baterías
Tel.: (506) 2219-5454



Baterías LTH-Convencional y NX-120 LTH Hi-Tec
Marco reforzado de la placa positiva y aleación especial de estaño que permiten optimizar la conductividad eléctrica y mejorar la resistencia a la vibración.

Distribuye: Torcasa Tel.: (506) 2221-6363



Tornillo para concreto cabeza hexagonal
No requiere expander. Disponibles en diámetros de de 3/8 y 1/2 y en largo de hasta 3 pulgadas.



Tornillo de Ojo para cielo suspendido
Disponibles en punta tek y punta corriente.



Anclaje de ojo Abierto
Fácil de instalar sobre concreto o block hueco, muy resistente a la tracción y al corte. Infinidad de usos.



Espander Mariposa
Para paredes de gypsom, Durock y materiales livianos.

Distribuye: Bombagua de Costa Rica
Tel.: (506) 2276-4427



Bomba de alta capacidad y amplio funcionamiento hidráulico: Empleada para redes de distribución doméstica. Impulsor: Noryl. Sello: mecánico, carbón - cerámica.



Compresor
Marca Bombagua. 2 Hp.

Distribuye: Zebol Tel.: (506) 2453-0096



Sistemas hidroneumáticos y presión constante residenciales
Marca GOULDS. Bombas para fuente, filtros, clarificadores Ultravioleta y accesorios, Marca LITTLE GIANT. Equipos y accesorios para Piscinas y Spas, Marca HAYWARD

Distribuye: Mexichem Costa Rica Tel.: (506) 2209-3400



Pegamentos Amanco para tubería de PVC y CPVC
Esta línea cuenta con dos variedades: uso general y especialistas, fabricados bajo la norma ASTM 2564. El pegamento Amanco Uso General y Especialistas está disponible en colapsibles de 25 y 50 gramos así como en latas con brochín en 120, 240, 470, 950 ml y 3.76 litros (un galón).



Tejas Decra: cubiertas para techo que se componen de un alma de acero estructural ultraliviano (7 kg/m²), recubierto de aluminio en su cara superior e inferior. Cada placa cubre el espacio equivalente a 7 tejas tradicionales que al superponerse conforman una estructura extremadamente resistente. Se cuenta con todos los accesorios para la instalación: cumbres, botaguas y accesorios de fijación (clavos y tornillos que provee el sistema).

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



EL FERRETERO



Una ferrería de “locos”

Inversiones Ferreteras Lucas, en Paraíso de Cartago, un negocio bajo la lupa y la guía dos hermanos: Alfredo y Gerardo “Lucas” Brenes, con 18 empleados, y que saben “jugar” sus cartas en el mercado con precio, surtido y otras fórmulas para contabilizar, en promedio, 100 transacciones diarias. Hoy, este negocio, tiene 20 años de existencia.

“Crea fama y échate a dormir...”. Y se aplica muy bien, el día que llegamos a Paraíso, y mucho antes, en el kilómetro 32, después de pasar San José, preguntamos por el negocio en tres ocasiones, y en las tres nos dieron la dirección exacta, y ni que se diga en el centro de Paraíso.

Al llegar, después de darle la vuelta al parque, nos atendió primero Alfredo, el menor, y como era de esperarse, nuestra primera pregunta enfilada a saber por qué el negocio llevaba por nombre Lucas, nos contestó: “es por mi hermanillo, es que desde chiquillo era bien loco, y

desde entonces a ese Lucas, todos lo conocemos por Lucas”. No habían pasado 5 minutos, y cuando ni siquiera habíamos calentado nuestro asiento, irrumpió Gerardo Brenes, el mayor e indicó: “yo soy Lucas, pero regálemelo un momento más para atender un cliente y ya estoy con

ustedes”. Dice “Lucas” que todo empezó cuando un día, después de trabajar como empleado por 15 años para un negocio de madera, se dijo: “¿cómo hago para hacerme algo propio?”, y así, con todo el temor que le daba principalmente aventurarse y no

Gerardo Brenes “Lucas” (de segundo), asegura que en su negocio, todos son amigos de los clientes, y comenta que cuantos más amigos se tengan, más ventas se generan.

tener para un alquiler, se valió de su experiencia, “y empecé a vender poquitos de madera y clavos, después le arrimé algunas varillas y láminas de zinc”.

Antes de llegar a albergarse en un área de más de 3000 metros cuadrados, según Lucas debieron pasar por varios locales, y claro está, que todo se debió al proceso de crecimiento que les exigía contar con inventario mayores. Lucas dice que “queremos consolidarnos, no hacer tanto loco abriendo sucursales, aunque nos ha tentado hacer algo por la zona de Cachí o Tucurrique”.

Precisamente, ese afianzamiento del que habla Brenes, lo observamos cuando al ingresar en la ferretería los compradores se topan de inmediato con el área de ferretería, y un poco más adentro, aposentos o cuartos, uno destinado como departamento de pinturas, otro de iluminación y en el segundo piso, un área para la decoración.

De contado

¿Y por qué estos ferreteros se pulen tanto? Bueno, es que el mercado de Cartago en general,

es de rivales fuertes, de adversarios que no ceden terreno, de que un cliente puede significar el esfuerzo de un día completo. “Aquí no hay competidores ni grandes ni pequeños”, señala Rónald Fernández, Proveedor de Mercasa, uno de los negocios fuertes de esta provincia, al referirse al negocio de nuestros amigos.

“Ellos (Inversiones Lucas) son importantes, hay que tenerles cuidado”, agrega Fernández, para dar a entender que este sector no permite parpadeos ni decisiones a medias.

Y si de estrategias hablamos, para Gerardo, no hay como aquellas que “lo dan a conocer a uno por medio de una ayuda”. “Lucas” se refiere por ejemplo, a tener un equipo de ciclismo que participó en la Vuelta a San Carlos. “Incluso hasta 2 etapas estuvimos de líderes”. Para él es una forma de darse a conocer, atraer compradores y devolver en algo, el cariño del pueblo.

De repente, se escuchó una voz que lo llamó desde el mostrador, un llamado insistente de uno de sus dependientes que avisaba que uno de sus clientes pregun-

taba por él. Pero cuando regresó, al cabo de no menos de 10 minutos, llegó balbuceando por la carrera que traía: “era un amigo que quería ver unas herramientas nuevas que nos entraron, y como les gusta que uno los atienda, hay que complacerlos”. Y eso sirvió precisamente, para darle cabida a que nos contara que en su negocio hay que estar metiendo mercadería constantemente lo que indica que no se puede dejar de invertir. “Aquí no se puede estar de brazos cruzados, hay que estar en todas, principalmente con los productos nuevos que están saliendo.

Si ayer salió algo, hoy es tarde para tenerlo”, asegura Brenes, y añade que “con decirle que hasta vendemos zapatos para los constructores, y con la facilidad de que si no los pueden pagar, se le venden a crédito, porque sé que luego me va a generar más con sus compras que demanden sus contratos”.

“Lucas” cree con firmeza bíblica en el servicio, pero su máxima es nunca mentir ni engañar, sobre todo a la hora de las entregas. “Prefiero decirle a un cliente que

el material le llega mañana, que afirmarle que le llega hoy, y le termino quedando mal”, apunta Brenes.

Dice que en el mercado hay muchos proveedores, tantos como productos, “pero no hay que dejarse ir de buenas a primeras con el precio, lo fundamental es ir eligiendo aquellos artículos que no vayan a generar problemas, una vez que los compradores los han utilizado”, ya que afirma que cuando se trata de un reclamo un cliente no toma en cuenta al proveedor, sino que inicia con la ferretería. “Hay que explicar siempre el por qué se recomienda este o aquel producto”, asegura.

Alfredo, el hermano menor, afirma que tener el inventario correcto es todo una ciencia, a lo que Lucas replicó de inmediato: “es estar seguro de que el mercado necesita comprar lo que le voy a vender”, y apunta que esto solo se consigue cuando se conocen los clientes y sus zonas de influencia.

“Lucas” cuenta que como ferretero siempre se guarda un as bajo la manga, un tip para competir. “Comprar de contado”.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



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 KOBY	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 ELECTRONICA		
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
PINTURAS EN AEROSOL		
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
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 HÉRCULES	52 33 3638 33 8	52 33 3651 90 58
UNIFORMES		
BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR	2440 34 13	2440 34 13
VÁLVULAS		
SERVICIOS ASAHI	2240 81 11	2297 01 30
VARILLA		
CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA	(511) 5171 800	(511) 5622 436

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.

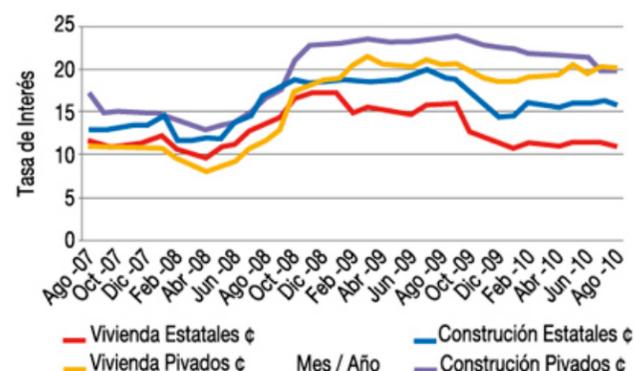
Información: Mirtha Vargas. Tel. 2231-6722 ext. 146 • email: mirtha@ekaconsultores.com

Crédito para la construcción

Los créditos para vivienda y construcción retratan de cuerpo entero, el sector en este 2010.

Tasas de Interés Promedio para Vivienda y Construcción en Colones. Bancos Estatales y Privados.

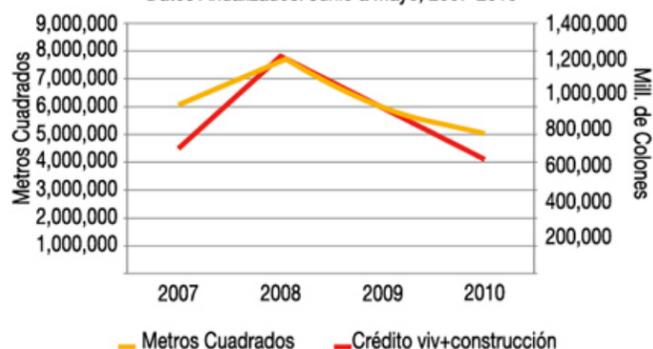
Agosto 2007- Agosto 2010



Al cierre de agosto del 2010 la diferencia en las tasas de interés en colones promedio para vivienda entre bancos privados y los estatales es de 9.04%, y la diferencia en la tasa de interés para construcción es de 4.01%.

M2 de Construcción
Total de Nuevas Colocaciones de Crédito para Vivienda y Construcción Sistema Bancario Nacional

Datos Anualizados: Junio a Mayo, 2007-2010



Los datos acumulados de junio del 2009 a mayo 2010 muestran una caída en las nuevas colocaciones de crédito para vivienda y construcción de un 29.11% en comparación al mismo período anterior, y la disminución en este mismo lapso en el total de metros cuadrados es de un 13.10%.

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
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D	N.D
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
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
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo C. R.	2518-7300	N.D	N.D	adriana.brenes@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.l@gruposur.com
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828		dsossin@tornicentro.la

Especialista global en soluciones de manejo de energía

La oferta de soluciones para el control y protección de redes de media tensión promueve el uso óptimo de la energía y la continuidad de servicio en las empresas de distribución y grandes usuarios.

Schneider Electric hace suya la preocupación por tener una estructura donde la productividad vaya en conjunto con la rentabilidad y el respeto por el medio ambiente.



Para mayor información, visite: www.schneider-electric.co.cr

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

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



MAGNO CUBRIMIENTO
MAGNO LIMPIABLE
MAGNO ANTIHONGOS



Antes: ¢ 13.981 I.V.I

MAGNAOFERTA

¢ 8.500 I.V.I

Hay otra forma de hacer bien las cosas...

Pinturas
Koral