

Suscríbese en: www.tytenlinea.com

tuercas y tornillos



Gigantes en la Altura

En la Ferretería La Central, en el centro de Tilarán, Guanacaste, José Ángel "Nenén" Vargas y sus muchachos, en un negocio de 200 metros cuadrados, han sabido llegarle al corazón de los 300 clientes que ingresan a diario, a base de un servicio de altura y la agresividad para trazar un esquema de precios bajos.

- 16** El mar llegó al mall
- 26** Cementos David ya tiene 100 clientes
- 28** Especial de Soldadura
- 34** Epa no la tiene fácil en El Salvador

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



FEBRERO 2011 / AÑO 15 / NO. 176

metabo®



***Todos quieren llamarse METABO
...pero METABO solo hay una!***

www.capris.cr

Grupo Ferretero: 2519-5050



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.

Síganos en 

HARRIS[®]

En nuestra próxima edición

MARZO / TYT 177

Especial: Electricidad y accesorios

Generadores eléctricos y plantas eléctricas, cable, accesorios, bombillos, lámparas, sistemas inteligentes de control eléctrico, plaquería, conduit, accesorios de audio y video, comunicación de datos (cables USB y productos electrónicos), dimmer y controles de iluminación, centros de distribución de carga y breakers, porteros e intercomunicadores, cajas eléctricas, canaletas y conductores eléctricos, extensiones eléctricas, accesorios para trabajos eléctricos, alarmas, bombillería, conectores, plaquería, cable coaxial.

Catálogo de los productos más nuevos del 2010

Cierre Comercial: 21 de Febrero

Anúnciese en TYT



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

CONTENIDO



Fiesta Ferretera con la Feria de Expo Unidos.

P.15

10 PINCELADAS

EPA no la tiene fácil en El Salvador
El Mar llegó al Mall

16 MERCADEO

Abra la puerta a las oportunidades (I Parte)

Una de las realidades en el mundo actual de los negocios: desaparición del sr. y sra. consumidor promedio, el tiempo personal como una nueva moneda, amenazas a la lealtad de las marcas...

18 EXPOFERRETERA

¿Cómo ser el Ferretero del Año?

22 EN CONCRETO

Guanacaste quiere acordarse de construir

La construcción es como hacer el amor, cuando está en su punto más alto, todos la disfru-

tan... Y aunque en Guanacaste dejaron de disfrutar por un tiempo, al bajar los índices que se experimentaron en el 2011, todo hace indicar que las construcciones tienden a repuntar.

25 ESPECIAL DE SOLDADURA

Los productos enfocados hacia el soldador, marchan de la mano de la tecnología. Existe una lucha gradual entre las empresas por lanzar equipos de alta sofisticación, pues este rubro crece con fuerza en el sector ferretero.

28 PERFIL

Unidos Mayoreo tuvo su feria

30 David no teme a Goliat

Desde octubre pasado, oficialmente, Cementos David arrancó operaciones en el país, sin importar que por mucho tiempo el mercado haya estado domi-

nado por Holcim y Cemex. La misión de la empresa es colocar en este año, no menos de 150 mil toneladas. Habrá que ver si el mercado lo permite, y por su puesto, la competencia...

34 EL DEPENDIENTE

¿Qué estrategia de ventas le ha permitido captar más clientes y por qué? ¿Ha recibido ayuda de algún proveedor?

36 PRODUCTOS FERRETEROS

38 EL FERRETERO

El negocio les quedó pequeño. La ferretería de "Nenén" de 200 m², con 38 años de existir, muestra su mayor vigor al marcar 300 transacciones diarias. Como quien dice "crea fama y échate a vender fácil..."

100%

acrílicas

LIBRES DE

amoníaco

OLVÍDATE
DEL OLOR

LA VIDA SE VIVE MEJOR SIN INTERRUPCIONES

Traemos otra innovación al mercado, porque ahora **todas nuestras pinturas base agua** son 100% acrílicas, libres de amoníaco. Son amigables con el medio ambiente y con la salud, por su contenido mínimo de sustancias irritantes y ofreciendo siempre la máxima durabilidad y resistencia a las inclemencias del tiempo.

Nunca antes pintar fue tan placentero, ¡disfrútalo!



CARTAS

Cruda realidad

Editor Hugo Ulate, sé que su revista es para los ferreteros, y todos los que estamos involucrados en este sector. Quiero resaltar que hay un grupo de vendedores que cada día llevamos todos los productos que salen anunciados en la publicación, y nunca hemos sido mencionados en la revista.

Sin embargo, lo que me anima y motiva a escribirle es la caricatura que se publicó en la edición anterior, y que considero muy acertada. En primer instancia, porque a ese montón de "empresarios" se les olvidó que nosotros los vendedores tenemos corazón y familia y además, han perdido los valores porque nos

maltratan y olvidan que el motivo de nuestro trabajo es igual al de ellos.

A muchos de estos empresarios no les preocupa la comisión de los agentes vendedores, que bien ganada la tienen, y se esconden para no pagar a tiempo sus facturas, y alegan que primero deben terminar sus edificios o pagar sus operaciones bancarias, sin importarles las obligaciones con nuestras familias

Uno de estos días, pasé donde un cliente de estos, me senté a esperar que me atendiera o me pagara las facturas, y de un momento a otro, tomó el maletín de los depósitos, y se marchó sin preocuparle que mis facturas

tuvieran 120 días y más de atraso. Ante esto, muchos agentes perdemos nuestra muy merecida comisión.

La situación también esconde otro problema, pues cuando estos clientes requieren de los productos, y al alegar ser "buenos pagadores", y encontrarse con que la compañía proveedora no les despacha por el retraso de sus cuentas, se enojan y la emprenden contra nosotros y no nos pagan ni nos hacen abonos a las cuentas.

Espero que estas palabras que humildemente le envío, pueda acomodarlas y refelejen la realidad de nuestro trabajo.

Guillermo Sancho,
Agente

NOTAS LUCTUOSAS

En TYT, lamentamos con profundo pesar, el fallecimiento de Priscilla Bolaños Rodríguez, señora madre de nuestro amigo Luis Valverde, Agente de Ventas para la zona de Guanacaste, de Importaciones Vega. Nos solidarizamos con el dolor que embarga a su estimable familia, y oramos al Supremo Hacedor por su fortaleza.

En TYT, lamentamos profundamente el fallecimiento del señor Antonio Carvajal, señor padre de nuestro amigo Alberto Carvajal, Gerente General de Tecno-Lite de Costa Rica. Paz a sus restos y resignación a su estimable familia.

Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:

6230 vistas
www.tytenlinea.com



Suscríbase en www.tytenlinea.com o al Tel.: (506) 2231-6722 ext.152

CONSTRUYA CON INTELIGENCIA

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

FERRALLA



Cero desperdicio en varilla N° 2 a N° 5

TECHO TOTAL



Producto apto para cualquier clima por utilizar materias primas galvanizadas

Ventajas con Ferrallas

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

Ventajas con Techo Total

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

Email: ferralla@abonosagro.com • techo total@abonosagro.com

Tel: 2211-5000 www.abonosagro.com



ABONOS AGRO

Cada detalle cuenta...



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Hace tan solo unos pocos días, recibimos la llamada desconsolada de un ferretero que imploraba interviniéramos, en lo que consideraba era la mayor descortesía que había encontrado en el negocio.

Nos contó, por al menos 10 minutos, que siempre cuando intentaba llamar a algún proveedor, ya fuera por medio del agente de ventas de su zona, o a la propia compañía, en reiteradas ocasiones, como si se pusieran de acuerdo, encontraba el mismo discurso: “ya casi le llamamos”, “en un rato más paso”, y como él mismo nos contó, aún está a la

espera de la devolución de la llamada o del paso del vendedor. Incluso iba más allá, al relatarme que a pesar de que se encontraba al día con sus cuentas, este mal servicio lo tenía que transferir a sus clientes, pues las llamadas eran para solicitar productos que sus compradores requerían con suma urgencia. Conclusión: cualquier deficiencia en el servicio redundaba en la pérdida casi irreparable del cliente.

Entendemos que muchas compañías basan sus estrategias en el 20% de sus clientes tripe “A”, aquello del 80-20. Sin embargo, cuando se maneja una cultura profesional de servicio, no se puede escatimar entre uno u otro, pues nunca se sabe cuando un cliente pasará a engrosar la lista de ese 20% o hasta cuando le durará la “cuerda” para seguir en el listado. Quien hoy está dentro, perfectamente puede mañana estar fuera...

Y no se trata de defender a nadie ni de cuestionar las políticas de cada empresa, sea proveedor o ferretero, pero sí de al menos

poner nuestro aporte para que el sector crezca todos los días, y entendemos que para ello, el servicio es un pilar importante.

Una de las mejores compañías a nivel mundial como Disney, y quizás una de las mejores en servicio, procura diariamente dar pleno cumplimiento a sus promesas, en cada detalle, para cada uno de sus clientes, pues buscan que éstos tengan una experiencia única, incomparable, que les haga, necesariamente volver. Un pequeño ejemplo: las bardas donde amarran los caballos en los desfiles matutinos, lucen todos los días impecables, recién barnizadas, y esto porque se barnizan todos los días, cada noche, para procurar que al otro día cuando lleguen los visitantes, cada detalle luzca perfecto. Todo esto porque creen en el valor de los clientes, sin escatimar, porque saben que si logran que un visitante regrese, primero no volverá solo, y segundo éste se encargará de contar su experiencia con al menos 10 clientes más que también querrán vivirla.

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

Irania Salazar Solís

Foto de Portada

Hugo Ulate

Suscríbase

www.tytenlinea.com

Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Holcim varía de estrategia en México
- Feria Ferroforma destaca éxito de 10 ferreterías
- Se reducen préstamos para construcción
- Construcción impulsará consumo de acero en México
- Aumenta 20% precio de la varilla



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

LOCTITE®

- Desempeño superior en altas temperaturas
- Mejor tolerancia en superficies contaminadas de aceite
- No necesita aplicación de un primer para activar los materiales pasivos



LOCTITE
NUEVO 243™

FIJADOR DE TORNILLERÍA

RESISTENCIA MEDIA

- Sin necesidad de primer
- Resiste temperaturas hasta 180°C
- Tolerancia al aceite
- Tornillos de 1/4" hasta 3/4"

No. **1329467**

Parte

PRECAUCIONES: PUEDE CAUSAR UNA REACCIÓN ALÉRGICA EN LA PIEL. IRRITANTE A LOS OJOS. Lea el panel posterior.

NET 1.69 FL. OZ. / CONT. NET. (50 ml)



F1329467

No permita que sus equipos fallen,
especifique Loctite®

Henkel



El Mar llegó al mall

Al escuchar, al otro lado del teléfono la voz de su colaborador que le decía que un cliente quería comprarle \$43 millones, lo primero que hizo fue restarle la emoción a su empleado, aterrizarlo, e indicarle que antes de emocionarse, era importante investigar quién era el comprador y cómo iba a pagar... Casi de inmediato, se volvió hacia nosotros y nos dijo: “es que la emoción en los negocios no sirve, es más, para la única cosa que funciona es para hacer el amor y casi ni para eso”, indicó.

Se trata de Julio Navarro, un ferretero curtido con más de 30 años de experiencia, Gerente de Ventas de Ferreterías El Mar, y el artífice de que hoy una de sus tiendas esté en el mall Paseo de las Flores, en Heredia.

Y aunque es extraño encontrar una ferretería en un centro comercial, por el giro de negocio, Navarro dice que la idea es cau-

tuar toda la afluencia. “Queremos sacar provecho de la gente que sale de sus trabajos y no tiene una alternativa de encontrar una solución en ferretería, pues estamos abiertos de 8 a 8 y los 7 días de la semana. Además, quienes vienen a hacer compras pueden darse un vuelto por aquí”, cuenta Navarro.

De momento dice que la tienda registra 120 transacciones diarias y la meta es situarse en un promedio de 150. “Lo que no pueden o dejan de atender ferreterías como Epa, Brenes, El Lagar y otras en Heredia, queremos convertirlos en clientes nuestros”, recalca Julio.

Y si para Navarro la competencia es fuerte, también lo es para Isaac Acevedo del Mercado Ferretero, que aunque su negocio está cerca del mall dice que “todo lo que haga que los clientes se desvíen para otro negocio hay que tomarlo en cuenta, y buscar la forma de atraerlos. No



Julio Navarro, Gerente de Ventas de Ferreterías El Mar, junto a Julio Sandí su asistente, muestran la nueva tienda en el Paseo de las Flores.

hay duda que tenemos un fuerte competidor”, dice Acevedo. Con la apertura de esta tienda, el Mar ya cuenta con 3 ferreterías más: en Escazú, San José centro y Pinares de Curridabat. “Vamos por una quinta y bien podríamos dar la sorpresa en este año”, apunta Navarro.

Las tiendas están caracterizadas por un formato de autoservicio con atención personalizada, y en esta del mall trabajan 9 personas y tiene 300 m². “Queremos los pesos y no las pesetas, por eso a muchos clientes les pagamos el parqueo bajo techo”, finaliza Navarro.

EL FERRETERO DEL AÑO ¿QUIÉN SERÁ?

Vote en: www.expoferretera.com



Epa no la tiene fácil

San Salvador.- Después de más de 5 años de estar en Costa Rica, Ferretería Epa le guiñe un ojo también al mercado de El Salvador, y hoy a punto de abrir su primera tienda, quisimos constatar por nuestros propios ojos los avances, y encontramos que a diferencia del mercado tico, esta mega ferretería, desde el primer momento, se encontró con una marcada competencia y con conceptos y estrategias fuertemente desarrollados.

El mercado ferretero salvadoreño está copado: por tres gigantes Goldtree, Freund y Vidri que controlan la cuasi-totalidad del mercado ferretero de ese país y que no ven con muy buenos ojos la entrada de este nuevo competidor.

Epa El Salvador, decidió instalarse en Soyapango, en el corazón de uno de los barrios más poblados de las clases populares de San Salvador, justo junto al boulevard del ejército, una carretera con gran flujo de vehículos.

La política de no dar declaraciones por parte de Epa El Salvador, no impidió que desde el exterior constataráramos las dimensiones

de la inversión de la nueva tienda. "Aún existe en algunos lugares ferreterías pequeñas o "de mostrador", sin embargo, nosotros hicimos el cambio al esquema de superferretería desde 1992", comentó Mauricio Rodas, Gerente de local de Goldtree, en el Boulevard Merliot, al Este de San Salvador. Es precisamente este cambio lo que le dio a estos tres competidores el control sobre el mercado salvadoreño.

Aunque ninguno de los tres gigantes ferreteros actuales quiso referirse a la entrada de Epa a su mercado, personeros de Freund, que prefirieron no ser identificados, indicaron que se encuentran próximos a abrir otras nuevas sucursales "casualmente" muy cerca del lugar donde Epa aún se encuentra en obra gris, lo que podría augurar aún más una férrea y "guerrera" competencia en este mercado.

Por otra parte, al consultar sobre la posibilidad de que estas empresas salvadoreñas lleguen a instalarse en Costa Rica, emulando la estrategia de su adversario, y aunque no lo dejaron muy en claro, tampoco lo negaron.



Mauricio Rodas, Gerente de la tienda Goldtree.

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

¡Las turbulentas aguas de China!

Por Hong Kong Global

¡Desilusionados! Así acaban muchos compradores cuando después de recibir su pedido, se percatan que éste no llegó con la calidad esperada...

Y es que importar de forma directa desde China, no es tan fácil como algunos piensan. Las experiencias son muchas y la mayoría muy tristes.

¿Cómo asegurar que el pedido llegue a su bodega tal y como usted lo ordenó, cumpliendo con las especificaciones técnicas de calidad, color y forma que usted espera?, ¿Cómo podría asegurarse que su contenedor sea cargado como Dios manda, si usted

no está allí presente, y que su inversión no se convierta en un dolor de cabeza?

Recuerde: "se puede sacar al chino de China, pero no a China dentro del chino". Esto porque su mentalidad es diferente.

Para no correr con estos riesgos Hong Kong Global le otorga a usted garantía total sobre su dinero, le evita mala calidad y costos altísimos de viajes, le brinda el compromiso y responsabilidad que le protegen su inversión de la estafa, además intermedia entre el fabricante chino y usted, al ser sus ojos y control de calidad dentro de la fábrica, para evitar el engaño, y además, logra



Hong Kong Global tiene un acercamiento muy fuerte con el mercado Chino para la importación de productos.

que pueda usted hablar en su idioma y hora con su proveedor para mayor claridad.

Hong Kong Global es una empresa norteamericana, que le da 100% de garantías sobre su dinero, y que maneja los mismos estándares de calidad que sus clientes.

Si importar de China se trata, no ponga su dinero en manos chinas que no conocen sus necesidades y estándares de calidad. Con Hong Kong Global su dinero está garantizado, proteja su bolsillo confiando en los que saben y navegan por usted, en las turbulentas aguas de China.

La Nueva Generación de Sanitarios Ahorradores

¡Importe directo de fábrica a los mejores precios del mercado!

Ya todo Centro y Sudamérica están multiplicando sus ganancias con nuestra Nueva Línea de Sanitarios Ahorradores Económicos!

- Diseño Americano de una Pieza
- Salida de Descarga de 3" para evitar obstrucciones
- Descarga Parcial de Líquidos de 3 Litros
- Descarga Total de Sólidos de 5.5 Litros
- Sistema de Descarga Dual Ahorrador de Agua y Dinero
- Tapa de Asiento de Cierre Suave para su Mayor Comodidad
- Silón 100% Esmaltado para Evitar Taponamientos y Sedimentos
- Taza Alongada



HONG KONG GLOBAL

**Nuestros Diseños
son un aporte a la
Ecología**



Somos Simplemente... *Estilo y Calidad*

www.hongkongglobal.com hongkongglobal@gmail.com



PLASTIMEX S.A.

CALIDAD · SERVICIO · VARIEDAD

Somos fabricantes importadores directos



Mesas y Sillas

Hogar

Agroindustrial

Tablilla Plástica

Jardín

Avícola

**TABLILLA PLASTICA
PARA CIELO RASO**
Producto Nuevo

Tel. **2453-1251**
www.plastimexsa.com

¡...Suba seguro en lo Mejor...!



Escalera Dos
Bandas
Un Acceso



Escalera Dos
Bandas
Doble Acceso



Escalera
Convertible



Escalera
Multi-Propósitos



Escalera
Recta



Escalera
Extensión



Escalera Dos
Bandas
Un Acceso



Escalera Dos
Bandas
Doble
Acceso



Escalera
Recta



Escalera
Empotrada



Escalera
Empotrada



inco
TODO EN ALUMINIO Y VIDRIO

Industrias Consolidadas, S.A. de C.V. - Final 1a. Av. Nte. Soyapango, S.S. El Salvador, C.A.
(503) 2207-6100 (503) 2227-0077 info@inco.com.sv www.inco.com.sv

Buscanos en: Inco Escaleras Inco_escaleras Incosv_escaleras Inco Escaleras Inco Escaleras



Promueven modelos de construcción

Guatemala.- Los constructores evalúan nuevas técnicas de construcción para fomentar el ahorro en los materiales. El experto costarricense Rodrigo Díaz Sánchez presentó nuevos métodos que hacen más eficiente el trabajo de la construcción tradicional.

Los nuevos modelos tienen las características de ahorrar tiempo y dinero, algunos de ellos se refieren a las casas prefabricadas, concepto denominado Casapac en Costa Rica; así también, se puede aplicar a edificios con el sistema PC y la mampostería modular (colocación manual de elementos para la construcción de un muro).

La exposición de las nuevas opciones fueron expuestas durante un seminario organizado por Cementos Progreso y por la Cámara Guatemalteca de la Construcción (CGC), dirigido al sector para impulsar el desarrollo de proyectos de viviendas de interés social.

El déficit habitacional en el país es de 1.2 millones de viviendas, de las cuales el 60% no llenan las características de salud y seguridad y un 40% corresponde a familias que no poseen una vivienda, explicó el gerente del Centro Tecnológico de Cementos Progreso, Estuardo Herrera.

El presidente de la Cámara



Guatemalteca de la Construcción (CGC), Jorge Montenegro, señaló que el sector terminará este año en 12.5% negativo, mientras que en el 2009 cerró con menos 11.8%, cada uno comparado con el año que le antecede.

Los constructores “chapi-nes” evalúan nuevas técnicas constructivas para levantar el sector, mediante el ahorro de costos

Multan cementeras en Honduras

Tegucigalpa.- Con presunciones, estimaciones y datos aproximados, la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (CDPC) impuso absurdas sanciones y multas a las dos empresas productoras de cemento de este país por supuesta violación a la ley. Las cementeras que operan en este país son Lafarge-Incehsa; y Cementos del Norte (Cenosa). Las sanciones y multas fueron justificadas, según la Comisión, por violaciones a la Ley de Competencia, específicamente

en lo referente a la prohibición de establecer contratos, convenios, prácticas concertadas, combinaciones o arreglos entre agentes económicos competidores o competidores potenciales, escritos o verbales, cuyo objeto o efecto, entre otros, sea el establecimiento de precios y el reparto del mercado.

El comunicado refleja que “se estimó” el aumento de la capacidad productiva de las empresas, y en uno de los casos “se estimó en un aproximado de 100 por ciento”.

Esos datos sirvieron para la resolución final y sanciones que impuso la comisión, las que de inmediato fueron calificadas por el sector privado de especulativas y con graves efectos a la inversión privada nacional e internacional.

A Lafarge-Incehsa la Comisión le multó con 51 millones, 896 mil lempiras (casi \$3 millones); y a Cenosa con 35 millones, 514 mil lempiras, (cerca de \$2 millones) haciendo la salvedad los comisionados, que la segunda empresa --Cenosa-- colaboró

más con la CDPC en una investigación preliminar hecha meses atrás.

La comisión reconoció que las investigaciones se iniciaron sobre “indicios y la supuesta realización de prácticas concertadas relacionadas con la fijación de precios”.

Las empresas tienen las instancias judiciales para recurrir, pero advirtieron que las multas deben ser canceladas en un plazo de cinco días.

Fuente: <http://www.diariosypereiodicos.com>





Una gran exhibición de productos Rimax, con descuentos y promociones, marcaron uno de los mayores atractivos en producto de Expounidos.



Javier Velásquez, Gerente General de Unidos Mayoreo, compartió con los clientes. Aquí junto a Odilio Villalobos de Materiales San Vito, que viajó desde San Vito de Coto Brus, para estar presente en la feria.



Óscar Rodríguez, Propietario, Andrés Calderón y Jorge Fonseca Administradores de Ferretería Grecia y Ferretería Frosa en Sarchí, llegaron desde temprano para aprovechar los descuentos de feria.

Expo Unidos *fue toda una fiesta*

Unidos Mayoreo celebró su segunda feria: Expo Unidos, con la llegada de clientes de todo el país, y que disfrutaron con sorpresas como: comparsas, concursos, promociones, festival ranchero, descuentos y muchos productos nuevos.



Hanna Gabriels, Campeona Mundial de Boxeo, se identificó con la feria en total apoyo con Unidos Mayoreo. La campeona invitó a todos los ferreteros y firmó gran cantidad de autógrafos.



Parte del equipo de ventas de Unidos Mayoreo que consolidó el éxito de la II feria Expo Unidos. Les acompañó una gran cantidad de clientes que se vieron atraídos por la novedad de productos y la experiencia de vivir una feria al estilo ranchero.



Mucha concurrencia ferretera, con clientes de toda parte del país, se hicieron presentes para disfrutar de la fiesta y aprovechar las ofertas de feria.

Por: José David Ulloa Soto

I PARTE

Abra la puerta a las oportunidades

Una de las realidades en el mundo actual de los negocios: desaparición del sr. y sra. consumidor promedio, el tiempo personal como una nueva moneda, amenazas a la lealtad de las marcas...

Fuente: www.mercadeo.com

En tiempos de turbulencia, caos y recursos escasos, tenemos que recordar que para ver el arco iris, primero tiene que llover. Las oportunidades en los negocios vienen escondidas en los obstáculos y problemas que presenta el macroentorno. Por ello, se dice que los mercadólogos deben estar siempre en busca de oportunidades de negocio, sea cual sea la situación.

Recordemos el viejo adagio que dice: "en río revuelto, ganancia de pescadores". Tenemos que ser buenos pescadores.

Las empresas deben adecuar su administración, adaptarla a las condiciones de mercado, lo que no siempre significa recorte de personal, reducción de presupuesto o restricción en la producción específica, por contar la empresa con presupuestos

mucho más restringidos.

Tanto la vulnerabilidad del sistema económico, como la competencia, es constante en la dinámica e interacción de la oferta y la demanda en mercados de competencia imperfecta. Para contrarrestar los efectos de éstas, las organizaciones desarrollan estrategias que les permiten recuperar, mantener o aumentar su posición en el mercado.

Consideremos que las fortalezas de nuestra organización sean las debilidades de nuestro competidor directo o viceversa, es en esas diferencias en las que podemos cambiar el panorama en el mercado. Hoy, los consumidores y clientes no sólo se fijarán en el precio del producto y su calidad, sino que valorarán de igual forma el servicio que se brinda.

Si bien es cierto, en este tema no hay formulas mágicas, existen algunos consejos que de manera general podemos considerar para mejorar nuestras condiciones de mercado.

Lluvia de ideas

1. Crear facilidades de pago para el cliente y establecer departamentos de crédito para que los clientes incrementen la tasa de compra. No todos los clientes tienen la posibilidad de comprar de contado, por ello, es necesario facilitarles la compra con otros mecanismos. Piense: ¿Cómo le facilito al cliente que pueda adquirir mis productos en términos económicos?

2. Establecer alianzas estratégicas con entidades financieras que puedan otorgar financiamiento a nuestros clientes para poder adquirir el pro-

ducto. Por ejemplo, realizar convenios con asociaciones solidarias y cooperativas que financien a sus asociados. Piense en la pregunta: ¿Cómo aprovecho las facilidades económicas que ofrece el mercado financiero?

3. Establecer promociones de producto temporales que estimulen las compras. Cuando el poder adquisitivo de los consumidores se ve afectado, tenemos que ajustar los precios de los productos. Piense en la pregunta: ¿Qué promoción por tiempo limitado puedo ofrecer a mis clientes?

4. Crear presentaciones de producto económicas o más pequeñas y permitir al cliente elegir los accesorios adicionales que desea comprar, según sus gustos y preferencias. Piense: ¿Cuál es el beneficio principal que buscan mis clientes?

Calidad y tecnología al alcance de todos.



¿Por qué conformarse?

Viakon® pone a tu alcance su línea de cables para construcción THHN desarrollados con tecnología de punta para ofrecerte la máxima calidad consistentemente, porque...

- Nuestros cables y alambres THHN cumplen satisfactoriamente la normativa americana[®], así como la chilena SEC y la colombiana Retie.
- La construcción de 19 hilos en los calibres 14 AWG al 2 AWG, garantiza una mayor flexibilidad facilitando su instalación.
- Debido a su recubrimiento RAD (Recubrimiento Altamente Deslizable) en calibres a partir de 1/0 AWG se obtiene un considerable ahorro de tiempo y esfuerzo al momento de su instalación.
- Cuentan con un marcado secuencial en cables a partir de 1/0 AWG, ayudándote a llevar un mejor control sobre los despachos y durante la instalación del cable.
- Ofrecemos un empaque en cajas de alta resistencia con ventana de verificación del color del producto para lograr un seguro almacenamiento.



¿Cómo ser el ferretero del año?

Si los actores y actrices del cine a nivel mundial literalmente se “queman” por estar presentes la noche de premios, y sin ser nominados, y aunque no les den nada, dan cualquier cosa por estar ahí. Ahora imagínese lo que podría pasar con esos artistas si les dijeran que están nominados para ser el “Ferretero del Año”.



Freddy Brenes, Propietario de Ferretería Brenes, el año anterior, recibió los Oscars Ferreteros en Mayor Agresividad en Mercadeo y Ferretería que experimentó el mayor crecimiento en la zona de Heredia.

Ferretero del Año es el reconocimiento que Expoferretera le brindará al empresario que goce de una trayectoria reconocida y una gestión de empresa lo suficientemente certera capaz de ganar la confianza de sus proveedores, empleados y clientes.

¿Y qué queremos decir con una trayectoria reconocida? El área ferretera es un sector de la economía, en el que todos sus integrantes se conocen entre ellos. Por ejemplo, en este terreno no hay nada oculto, en el sentido de que por ejemplo, muchos ferreteros en una punta del país, conocen de las estrategias de los de la otra punta, por lo que es fácil reconocer la trayectoria tanto de las empresas como de sus dueños.

En este momento, “El Ferretero del Año” se encuentra en su primer etapa de nominaciones en la que a través del sitio www.expoferretera.com cualquiera que sea del sector, sin distinción de puesto, puede nominar al ferretero de su predilección.

Posteriormente, cumplida la fecha para nominar, se extraerán los postulados con más votaciones, para incluirlos en una lista definitiva, de donde saldría el “Ferretero del Año”, y que será el que registre el mayor número de votaciones.

¿Quiénes pueden nominar?

- Cualquier integrante del sector: proveedores, agentes de ventas, ferreteros, dueños de depósitos de materiales de construcción, administradores, encargados de compra, dependientes, contadores, personal administrativo de la ferretería, entre otros.

¿Cómo nominar y votar?

Para nominar, hay que ingresar al sitio www.expoferretera.com, y hacer clic en el banner “Ferretero del Año” y seguir las instrucciones del sistema. Posterior al 28 de febrero, ya se puede iniciar la votación por los candidatos.

Fases de votación

1 Fase: en este momento se encuentra abierta para nominar cualquier candidato del sector. Las nominaciones se cierran el 28 de febrero.

2 Fase: arranca el 01 de marzo y finaliza el 15 de abril. En esta etapa, de acuerdo con las votaciones de la primera fase, se dan a conocer los 10 postulantes con más votos. Aquí, basados en

estos 10 candidatos, los interesados pueden votar por el nominado de su preferencia.

3 Fase: inicia el 19 de abril y concluye el 01 de junio. Para esta fase, se dan a conocer los tres candidatos que hayan obtenido más votos en la etapa anterior. De los tres, el que acumule más preferencias, será electo como “Ferretero del Año”.



Mario Mora, Gerente General del Depósito de Maderas El Pochote, de Cartago, fue galardonado con el óscar Ferretero a la ferretería que experimentó el mayor crecimiento en esta provincia.

Oscars Ferreteros



Los Oscars Ferreteros también formarán parte de los premios que entregará Expoferretera a las personas y empresas.

- Persona que merece un reconocimiento por su dedicación de "Toda una vida de servicio del sector ferretero"
- El mejor equipo de dependientes
- El mejor responsable de compras
- El ferretero del año
- Las mejores campañas de promoción y comunicación
- El mejor relevo generacional de los últimos años
- La mejor organización o cadena ferretera
- Reconocimiento a la tradición ferretera
- El mejor punto de venta de ferreterías



¿Cómo se eligen?

Las empresas expositoras de Expoferretera 2011 serán las encargadas de nominar tres ferreterías por categoría (en una fecha determinada). Posteriormente, se publicará la lista de las diez ferreterías con mayor puntuación para así escoger a cada ganador por categoría. La publicación de esta lista se publicará en TYT y en la página web www.expoferretera.com.

Una vez establecidos los nominados, cualquier persona del sector podrá votar por su preferido ingresando a la página web www.expoferretera.com

¿Y la premiación?

Eventos Pedregal, San Antonio de Belén, en la inauguración de Expoferretera

3 de Junio

Hora: 6:00 pm

Registro anticipado bien premiado

Freddy Guillén, Administrador de Construyexpress, en Alajuela Costa Rica, fue el ganador de uno de los primeros premios por pre-registrarse para Expoferretera 2011. Para pre-registrarse, acceda al sitio: www.expoferretera.com.

Aquí Mirtha Vargas, Ejecutiva de Expoferretera, le hace entrega de un taladro NEO, cortesía de Importaciones Vega.

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: _____

Beneficios de registrarse:

- Entrada gratuita (costo de la entrada sin registro c3.000)
- Participe en rifas quincenales.
- Reciba 50 Expodólares para cambiar por productos en la tienda de Ferretera.
- Ahórrese las filas en la ventanilla VIP

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

AUTOMOTRIZ



Expoferretera le espera con un pabellón automotriz. Una oportunidad para ponerse a la vanguardia en esta área, modernizando su inventario con las últimas tecnologías.

ACTIVIDADES AUTOMOTRICES

- Paradas automovilísticas con diferentes modelos de autos
- Eventos académicos en las tarimas principales
- "Tunner Challenge": espectáculo de taller en vivo

BENEFICIOS DE REGISTRARSE:

- Entrada gratuita (costo de la entrada sin registro ₡3.000)
- Participe en rifas quincenales.
- Reciba 50 Expodólares para cambiar por productos en la tienda de Ferretera.
- Ahórrese las filas en la ventanilla VIP

Contáctenos:

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

¡Diviértase negocios

Viernes 3 - Domingo 5 de junio, 2011

EVENTOS PEDREGAL

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

ACTIVIDADES

- 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. ¡Ahórrese las filas!

Entrada sin registro: ₡3,000



EXPOSITORES 2011

se haciendo

! expo FERRETERA

su herramienta de negocios

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

Lo invita:



Reserve su stand: Braulio Chavarría:

Tel.: (506) 2231-6722 ext 137 • Cel: (506) 8372-1192 braulio.chavarría@eka.net

confirmados hasta el 11 de Enero, 2011

www.expoferretera.com

Guanacaste quiere acordarse de construir

La construcción es como hacer el amor, cuando está en su punto más alto, todos la disfrutan... Y aunque en Guanacaste dejaron de disfrutar por un tiempo, al bajar los índices que se experimentaron en el 2011, todo hace indicar que las construcciones tienden a repuntar.

Guanacaste, Costa Rica.- Y para constatarlo, porque no es solo contarlo, nos fuimos por tierras pamperas, donde varios empresarios nos ratificaron con optimismo que si bien es cierto, no es para montar la fiesta, la situación tiende a mejorar. Las ventas han aumentado y los proyectos empiezan a verse poco a poco. Échemos un vistazo a los números: de enero a diciembre 2010, se construyeron un total de 7.240.767 millones de metros cuadrados, y de esos solo en Guanacaste se registró un total de 602.605, lo que equi-

vale a un 8%. Para el 2009, esta provincia registró 613.693 metros (11%) y para el 2008, en pleno boom de la construcción marcó 1.711.931 para un 20% del total de metros cuadrados.

A "ojo de buen cubero", al observar estas cifras, cualquiera podría decir que nada es como para estar alegre ni para celebrar, sin embargo, al observar la tendencia que ha registrado el 2010, y al compararlo con el año anterior, podría afirmarse que marca un comportamiento hacia el alza. Basta con mirar el comportamiento que representan estas dos tablas que enmarcan los metros cuadrados mensuales para los últimos 3 años.

Igualmente, al analizar el panorama por provincia para estos últimos tres años, la posición de la provincia pampera parece iniciar nuevamente su despegue. Claro está, que hay que mantener las reservas del caso, y habrá que esperar aún mucho más edificaciones, para

llegar a los índices experimentados en el 2008.

De acuerdo con lo señalado, a principio de año, por la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC), en la voz de su jerarca Ricardo Castro, el ente proyecta un crecimiento en este 2011, para el sector, del 12%, y aunque es un vaticinio aún insuficiente para recuperar la caída de más del 35% sufrida en el 2009, también se espera que el aporte del Estado, por medio de la obra pública, se incremente.

Además, la Cámara sigue señalando problemas de tramitomanía, que siguen atentando contra las proyecciones, pues se habla de varios proyectos importantes que aún siguen "perdidos" en el limbo de los trámites.

En este momento según los datos que provee la misma cámara, hablan de que solo en el Valle Central hay 40 empresas que reportan 73 proyectos varados, lo que equivale a una cifra cercana de 2 millones de metros cuadrados, por causa de retrasos en permisos del AyA y el Ministerio de Obras Públicas y Transportes.

Y aunque se espera que para este año las zonas costeras sigan deprimidas, también por el efecto de recuperación más acentuado que se da en el centro del país, se esperaría que el efecto "ola" marque la tendencia hacia estas áreas.

Vivienda con 1,3% y comercio con 50,7% fueron los tipos de edificaciones que registraron un aumento en el número de metros cuadrados, con respecto al 2009. Situados nuevamente en la provincia de Guanacaste, las ciudad de Liberia fue la que más metros de construcción registró con 135,107, seguido de Santa Cruz con 133,107, por lo que no es de extrañar que para este año, la mayoría de las obras también se concentren en estos dos cantones.

No hay duda, que poco a poco la zona pampera se ha ido recuperando, aunque lentamente, ha experimentado un leve ascenso y ha dejado de caer. Como indicamos, no es para festejar, pero por lo menos, hay un optimismo más marcado que lo que se vivió a lo largo del 2009.





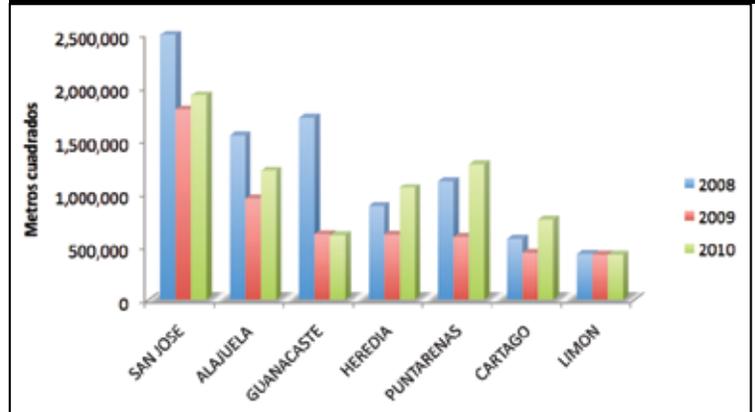
Distribución de metros cuadrados por provincia

	2008	%	2009	%	2010	%
SAN JOSE	2,494,393	29	1,790,509	33	1,923,602	27
ALAJUELA	1,547,407	18	953,442	18	1,215,704	17
GUANACASTE	1,711,931	20	613,693	11	602,605	8
HEREDIA	879,052	10	609,171	11	1,052,505	15
PUNTARENAS	1,115,858	13	587,712	11	1,274,247	18
CARTAGO	570,377	7	438,463	8	750,129	10
LIMON	428,545	5	423,306	8	421,975	6
TOTAL:	8,747,563	100	5,416,296	100	7,240,767	100

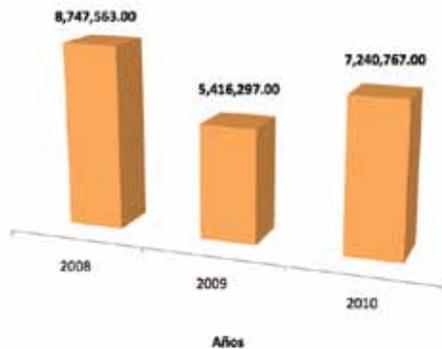
Metros cuadrados en el 2010

	2008	2009	2010
ENERO	825,822	414,176	585,920
FEBRERO	734,431	348,385	549,580
MARZO	677,754	495,351	683,448
ABRIL	917,619	506,639	586,118
MAYO	850,001	384,227	919,086
JUNIO	725,577	469,486	495,078
JULIO	833,818	537,975	523,890
AGOSTO	743,336	428,279	556,963
SEPTIEMBRE	814,022	415,432	637,103
OCTUBRE	838,073	338,973	675,944
NOVIEMBRE	434,669	461,745	580,450
DICIEMBRE	352,441	615,629	446,414
TOTAL:	8,747,563	5,416,297	7.240.767

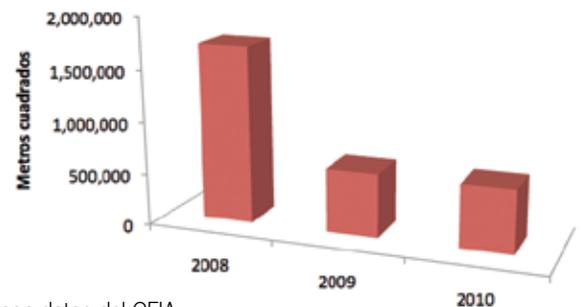
Metros cuadrados por provincia



Comportamiento anual de la construcción



Metros cuadrados en Guanacaste



Nota: información gráfica elaborada con datos del CFIA



William Harding, Propietario del Almacén y Ferretería El Granero, en Bijagua, se ha defendido con creatividad para aumentar sus ventas, al adicionar más valores agregados a los productos.



Gustavo Angulo, Administrador y Manuel Angulo, Co-Propietario de Ferretería La Primavera, en Belén Carrillo, no esconden su positivismo, al indicar que cada vez son más los compradores que inician construcciones.



Everildo Arroyo, Administrador de Agroservicios La Península, en Santa Cruz, dice que la venta de materiales de construcción va como la espuma, pues experimentan la llegada de clientes que han reactivado sus proyectos.

En un recorrido por algunas ferreterías guanacastecas, pudimos constatar que propietarios y administradores se muestran positivos, pero a la vez cautos, pues sigue siendo una incertidumbre lo que podría pasar de aquí en adelante.

Los consultados sí están claros en que la zona, el área de construcción, ha dejado de caer, e incluso, como el caso de Julio Salas, Propietario de Agroservicios La Carreta, en Liberia, indica que las ventas han mejorado, con respecto a lo que se venía dando. “Para ser exactos entre un 5% y un 10%”, añade Salas.

En Santa Cruz, En el nuevo local de Agroservicios de la Península, que optó por expandirse hacia esta ciudad, Everildo Arroyo, su Administrador, también coincide con Salas, al indicar que “no hay duda que la situación es mucho más positiva. No solo se han registrado más ventas, sino que hemos visto la llegada constante de clientes”, asegura.

Arroyo dice que aunque la construcción aún no retoma los índices esperados, “ha llegado mucho extranjero que dejó sus proyectos a medias, y éstos empiezan a reactivarlos, lo que nos genera ilusión”, dice Everildo. Este administrador afirma que los mantenimientos de las obras, siguen generando un tráfico de clientes importante. “Hemos aprendido a valorar mucho más a los clientes pequeños, a los que vienen siempre y que nunca nos abandonaron”.

Apuestan fuerte

Muy cerca de ahí, en Belén Carrillo, en la Ferretería La Primavera, un negocio de reciente apertura, Gustavo Angulo, también Administrador, estima que las ventas van bien. “La perspectiva y la meta ha sido de más de 50 clientes diarios, y se ha cumplido con creces”, apunta.

Angulo nos contó que ellos decidieron abrir la ferretería, primero porque les mueve la pasión por los productos ferreteros, y porque observaron que las construcciones empiezan a ser más. “Esto se va a poner mejor, y a eso hemos apostado quienes estamos en este sector”, finaliza.

Un poco más lejos, en la parte alta, en Bijagua, William Harding, Propietario del Almacén y Ferretería El Granero, sostiene que “si los bancos continúan con la apertura de créditos, quienes estamos en esto nos vamos a beneficiar más”.

Harding dice que si ha visto un repunte en la comercialización de materiales de construcción, y espera que todo siga esa tendencia. “Hay que usar mucha creatividad para vender, incluso “echar” mano de productos que no tienen que ver con ferretería, para poder generar las ventas en otros”, confiesa.

Y si la construcción es como hacer el amor, entonces estaría por demás decir que los guanacastecos deben ponerle amor a las obras, o más bien obras al amor... ¡Ustedes dirán!

ESPECIAL DE soldadura

Los productos enfocados hacia el soldador, marchan de la mano de la tecnología. Existe una lucha gradual entre las empresas por lanzar equipos de alta sofisticación, pues este rubro crece con fuerza en el sector ferretero. Solo el año anterior, representó más del 18% en el total del inventario de las ferreterías.



Cortadora de plasma, con capacidad 3/8.



Soldadora electrodo. Estabilidad de corriente. Estabilidad de arco al encendido. Monofásica.



Soldadora tipo inversor. Arc. 200

Distribuye: Aceros Carazo • Tel.: (506) 2222-1227

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

- Hoja de acero indestructible.
- Filo duradero.
- Busque logo Imacasa sellado de garantía.
- Original cache indestructible, fundida a la hoja.

Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

LOS ORIGINALES

N° 808

IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

ESPECIAL DE soldadura



Soldadora modelo Thunderbolt XL 225/150 AC. Accu-Set indicador de amperaje. Diseño exclusivo de Miller para controlar con el amperaje o salida de calor. Cuando se opera el control Accu-Set se verá con claridad el amperaje fijado.

Control infinito de corriente. El control preciso permite al operador ajustar la salida en incrementos tan pequeños como 1 amperio. Los usuarios pueden obtener el calor exacto que necesitan, en vez de pasar por escalas fijas.

Control de selección de salida. Bobinas magnéticas completamente barnizadas. Ventilador de enfriamiento. Cables de soldadura reemplazables.



Rollos de alambre para soldadura MIG, marca NEO. De 0.6 a 0.9 mm, para aplicaciones de acero al carbono, de baja aleación, en 5, 10 y 15 kgr.



Máscara de soldar electrónica WH721-51, APAC con auto-oscurecimiento de cáscara de polipropileno resistente al impacto y con arnés fuerte y flexible con trinquete. Los lentes de filtros de auto-oscurecimiento tienen un tiempo de cambio de alta velocidad (1/ 25000 segundo), con potencia solar y sobras totalmente ajustables de 9-13



Soldadora modelo AC-225 para soldar acero dulce, aceros de baja aleación y acero inoxidable como también hierro fundido para reparaciones y proyectos hobby. Control escalonado de salida de 40-225 amps. CA suficiente para electrodos para acero dulce de 3/16" (4.8 mm) y electrodos seleccionados de 5/32" (4.0mm). Suelda lámina de metal calibre 16 a chapa gruesa de acero suave, acero inoxidable de baja aleación, hierro fundido y aplicaciones de revestimiento duro.

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



Máscara para soldar Marca NEO, con fotocelda solar. Muy liviana, estilo símil, con fibra de carbono y con un área de visión de 98 x 43 mm. Protección UV / IR, con un oscurecimiento de 16 DIN máximo. Variabilidad y oscurecimiento de 9 a 13 DIN.

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



Indurarc 151-i para proceso de arco manual con tecnología IGBT que asegura mayor estabilidad en la corriente de soldadura y mayor vida útil en sus componentes eléctricos.



Amigo 181 para proceso mig, de corriente continua y voltaje constante, para alambre de 0.6 a 0.8 mm



Inverweld 1600, para proceso de arco manual y tig, solda cualquier tipo de electrodo incluso celulósicos, pesa sólo 4 kg es la más portátil en su categoría.

Distribuye: Torneca • Tel.: (506) 2207-7778



AC 225 GLM. Electrodo revestido, portátil. Capacidad de trabajo hasta electrodo 70-18 AC.



Precision TIG 225. Máquina soldadora proceso GTAW. Lista para soldar. Tecno patentada Micro Star 2. Desde 2 amperios de arranque

Horno de soldadura Electro Sec. Ligero, con capacidad para 8 kilos de soldadura.



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



Soldadora Ramsa 225, para soldadura convencional 60-13. De 3/32 a 1/8. 1 año de garantía.



Máquina soldadora Infra Th 225-150, en AC / DC. Para soldaduras especiales y convencionales. 3 años de garantía.

Distribuye: Suva
Tel.: (506) 2257-5050

CUCHILLAS IMACASA



• Disponible en Blister

LAS ORIGINALES



Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos



MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

A David no le importa Goliat

PERFIL

Desde octubre pasado, oficialmente, Cementos David arrancó operaciones en el país, sin importar que por mucho tiempo el mercado haya estado dominado por Holcim y Cemex. La misión de la empresa es colocar en este año, no menos de 150 mil toneladas. Habrá que ver si el mercado lo permite, y por su puesto, la competencia...



San Rafael de Alajuela.- “Éramos muchos y para arreglarla parió la abuela”. O a un mejor: “vino sin que nadie lo invitara, es David, es David”. Con este par de frases, que parecieran sacadas de adagios y canciones, bien podría describirse la situación que se empieza a tejer en Costa Rica.

Y es que desde que nos acordamos, el mercado del cemento ha estado en “poder” de Holcim y Cemex, pero ahora, aunque algunos no lo vean con buenos ojos, y lo sientan como una piedra en el zapato, ya se asoma un nuevo competidor: Cementos David. Entonces, lo que antes era de dos, ahora parece que pasará a ser de tres.

¿Beneficiados? Bueno, según nos comentó Allen Quirós, Administrador y Propietario de Materiales La Pesa en Esparza, Puntarenas, “con este nuevo cemento nos ha ido muy bien. No hemos tenido queja, más bien los clientes que lo han probado, han regresado por más”.

Dice que anteriormente tenían las dos marcas, pero decidieron eliminar una de ellas. “Ahora estamos con David y Cemex”, agrega Quirós.

Quisimos conocer la versión de Cementos David, así que nos fuimos directamente a su planta. Ahí nos recibió, Marco Méndez, su Gerente General, y esta fue parte de la conversación:

- ¿Por qué se da la llegada de Cementos David?

- Nacimos por una preocupación de constructores costarricenses que vieron la necesidad de mantener su competitividad en el mercado y tener autonomía para competir.

- ¿A qué se refiere con autonomía?

- Para nadie es un secreto que cuando se establecieron las dos transnacionales (Holcim y Cemex) no solo fue el cemento, sino que desarrollaron negocios paralelos en el área de pretensados, concretos y comenzaron a establecer una especie de control en la distribución, a participar en licitaciones, a hacer los trabajos directamente con el Estado, por lo que al grupo le preocupó su capacidad de competitividad en el tiempo.

“Estudiamos lo que pasaba en otros países al llegar otros competidores y donde también estaban estas dos transnacionales, y constatamos que se daba una mejora en la dinámica de venta, comercialización”, dice Méndez.

- ¿Cómo está conformado el capital de la empresa?

- Es una compañía costarricense de capital mixto con la sociedad de un grupo de

Edwin Jiménez, Gerente de Planta y Mantenimiento, Carlos Zúñiga, Gerente de Producción y Marco Méndez, Gerente General de Cementos David, muestran muy orondos una carreta vendida de producto y al fondo su nueva planta.

ticos, brasileños y europeos. “Buscamos ofrecer oportunidades de competencia a quienes hoy se ven amenazados por el crecimiento de las compañías transnacionales que vienen acaparando canales de distribución”.

- ¿Qué beneficios le podría traer al sector un tercer competidor?

- En este país, antes de la llegada nuestra, el cemento aumentaba por lo menos dos veces por año, y a veces esas dos veces se daban en forma repentina, donde muchos distribuidores tenían que acarrear con pérdidas por cotizaciones hechas con precios viejos. Desde setiembre del 2009, mágicamente, el cemento no volvió a aumentar, con solo el anuncio de nuestra llegada y así, en todo el 2010 el producto no aumentó. Este es un beneficio.

“Posteriormente, al hacer un análisis de penetración del mercado, nos dimos cuenta que en Guanacaste solo una marca coloca su producto, y en el lado opuesto -Limón- está la otra, y el beneficio está en que hemos venido a hacer una ruptura, al crear una dinámica real de oferta y demanda, sin pedirle a nadie exclusividad ni cuotas de volumen”.

A la luz

- ¿Por qué si nacieron el 2007, tardaron tanto con la apertura?

- La empresa tuvo que enfrentar una persecución y una campaña de desprestigio y hemos tenido que recurrir a instancias judiciales. Esto ha provocado una confusión a tal grado que la Sala Constitucional, de forma preventiva, ordenó un cierre para verificar si existían los permisos de construcción, pero al final se evi-

denció que todo estaba en orden. “También tuvimos una situación muy particular con la ex-alcaldeza de Alajuela (Joyce Zucher), porque ella tenía un conflicto de intereses al ser su hermano miembro de la Junta Directiva de Holcim, y sin razones siguió tomando medidas de cierre en nuestra contra”.

- ¿Tuvieron algo que ver las dos transnacionales con los obstáculos que usted señala para la apertura de la empresa?

- No podría asegurarlo. Estamos ansiosos de saber cómo ha sido patrocinada esta campaña, pero todo está en manos judiciales. A nivel mundial, según lo que dicen documentos que han salido a la luz, estas empresas son investigadas e identificadas por prácticas monopolísticas o repartición de mercados, entonces no sería de extrañar que hayamos pasado por este tipo de cosas.

- ¿Y a qué se podría deber tanto temor por la llegada de Cementos David al país?

- Es un secreto a voces que tenemos uno de los precios de cementos más altos de la región, y evidentemente pareciera que en ese “paraíso” no es conveniente la entrada de un tercero. Lo otro es que los canales de distribución han sido educados o se les ha convencido de que tienen que vender cemento sin ganarse nada, como un gancho, pero nosotros venimos con una propuesta diferente que significa un choque para la cultura que se ha creado de que al cemento no se le recupera ni siquiera el costo.

“Hemos visto como han salido un par de franquicias que les llaman Construrama y ConstruRed que ofrecen ciertos intangibles y otros beneficios, pero que en realidad

en la dinámica que ofrece un mercado de oferta y demanda no calzan, y Cementos David viene a poner el equilibrio porque no obedecemos a un plan de franquiciar, más bien queremos darle la oportunidad a los canales de que analicen con nosotros cuánto les cuesta ofrecer el producto y que no pierdan dinero por venderlo. Somos lo suficientemente flexibles como para que ellos puedan colocar cemento”.

- ¿En el análisis de mercado que ustedes han hecho, hay espacio para otro cementero?

- Sí claro. Ya tenemos el primer turno de producción 100% vendido. Detrás de la empresa, hay todo un plan estratégico, y mucha experiencia, en la que por ejemplo uno de los socios tiene más de 60 años de producir cemento, otro tiene más de 30 años en logística y otros con más de 40 años de experiencia en el mercado de la construcción del país. Esta mezcla nos ha dado un producto de calidad que respeta en absoluto la norma técnica de resistencia.

- ¿Cómo garantizan ustedes la calidad al mercado?

- A manera de anécdota contamos con tres laboratorios... Es que un día un cliente me preguntó: ¿si la competencia tiene solo uno, cómo ustedes tienen tres? El de nosotros, el de Holcim y el de Cemex, que todas las semanas andan comprando el cemento nuestro para revisarlo y ver si algo anda mal. Ya tenemos más de 100 días de operar y en ese tiempo no hemos tenido reclamos ni una situación en la que hayamos tenido que intervenir técnicamente.

- ¿Si un ferretero tiene una de las dos marcas ya sea Holcim

o Cemex, cuál es su estrategia de entrada? ¿Precio?

- Lo que hemos hecho es explicar a nuestros canales que el cemento no tiene por qué ser una carga en la espalda, sino una forma dinámica de hacer crecer sus negocios. Estamos en una guerra comercial, en la que ofrezco mi producto, lo coloco, mis competidores buscan desplazarme, me sostengo, ellos vuelven con una contraoferta, yo me vuelvo a mantener. Tenemos un 95% de repetición de ventas y un 90% de retención de clientes.

- ¿Al vender, primero verifican que el negocio tenga solo una o ninguna de las dos marcas de la competencia?

- No. Yo le vendo a cualquier canal formal de productos de construcción. Es bienvenida cualquier ferretería, depósito o cadena, sin importar su tamaño.

- ¿Cuántos clientes tienen en este momento?

- Cerca de 100 clientes, y hemos podido colocar producto en las 7 provincias.

- ¿Se acabaron los vientos en contra para ustedes o apenas empiezan?

- Estamos preparados para la guerra dura. Rechazamos y repudiamos la guerra sucia. “Consideramos que van a ser no menos de 2 años de guerra fuerte para ganarnos un espacio”.

Aunque Méndez dice que en este mercado no se pueden hacer muchas proyecciones ni vaticinios, asegura que se han puesto la meta de colocar en este año no menos de 150 mil toneladas, lo que se podría interpretarse de dos formas: o aún suficiente mercado sin copar para colocarlas, o serán vendidas en cualquier descuido de los competidores...

¿Qué hacen los ferreteros para aumentar la ventas de productos automotrices?

Entramos a la ferretería con la idea de presenciar y constatar por nuestros propios ojos, el movimiento que podrían tener los productos de corte automotriz, y sí efectivamente, la tendencia hacia esta línea marca de verdad una constante en aumento.

Habían transcurrido los primeros 5 minutos, cuando un comprador miró detenidamente el juego de colores de desodorantes ambientales, casi de inmediato, ya tenía uno en sus manos y de pronto, impulsado por lo que seguía más allá, tomó una llave rana, y caminó, serían unos 20 pasos, hasta llegar a la caja.

“Muchas de las compras de estos productos se dan gracias a la exhibición”, nos cuenta Freddy Vargas, propietario de la Ferretería Frecafa de San Isidro de Heredia, “por eso trato de mostrar lo más posible”.

Y es cierto, hay que exhibir para vender, pero también hay que agregar un ingrediente más fuerte a la sopa: las compras por impulso que están teniendo los productos automotrices, y que precisamente fue lo que movió esta compra que presenciamos.

Sabedores de estas circunstancias que envuelven al mercado, Importaciones Re Re, decidió no darle espacio a la improvisación, y prácticamente están armados hasta los dientes con su oferta, que comprende la distribución de

marcas exclusivas, para llegarle a los ferreteros con una propuesta de negocio que les genere las ventajas que provee un inventario inteligente.

“Hace 4 años empezamos a mayorizar en el segmento ferretero con productos de limpieza, accesorios, aceites y herramientas automotrices”, dice Marvin Retana, Presidente de Importaciones Re Re, una compañía que tiene 34 años.

Retana dice que en el mercado son muy conocidos por ejemplo por las líneas Permatex, líquido para frenos Wagner y aditivos Bardahl. “Sabemos que muchos de los productos se venden por impulso, porque el cliente entró, los vio y recordó que necesitaba una cera, una gata o una herramienta, por eso le apostamos fuerte en presentarle al ferretero un inventario completo”, dice Marvin.

Bueno, pero cómo hace el ferretero para determinar qué es lo que más le conviene de toda la oferta. Según Retana, cuentan con vendedores especializados y con experiencia dispuestos a

asesorar a los clientes.

“Lo importante es que el ferretero no le tenga miedo a las líneas

automotrices. Se trata de un negocio ganar-ganar”, indica Marvin.

Líneas que rugen

Oferta Re Re:

Abro: cuidado automotriz con ceras de colores, pintura aerosol.

WD 40 para uso automotriz
Car Show: interruptores y terminales eléctricos

Aksi: grasas, abrazaderas, cajas de herramientas manuales, focos

Johnson: cera Kit, desodorantes sport

Unimax: desengrasantes, coolant, abrillantadores

Super Ligth: bombillos para carro



Marvin y Eduardo Retana de Importaciones Re Re, afirman que su apuesta ganadora en el sector, es llegarle al ferretero con marcas exclusivas y con varias soluciones de producto en el área automotriz.

UNIVERSAL DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.

NUESTRA NUEVA LINEA DE SOLDADURA ESPECIAL & EQUIPO INDUSTRIAL

Firepower VICTOR Professional

HARRIS

GRAN LANZAMIENTO
PRECIOS DE INTRODUCCION

EQUIPO DE OXICORTE

TRABAJO PROFESIONAL - MEDIO - PESADO

- EQUIPO DE OXICORTE
- LINEA CONSUMIBLES E ACCESORIOS:
- MANOMETROS
- REGULADORES OXIGENO
- MANUBRIO P/CONTADOR
- BOQUILLA P/CORTE BOQUILERO
- MANGUERA GEMELA ACOPIADA OXICORTE
- LIMPIADOR DE BOQUILLAS
- MASCARA ELECTRONICA P/SOLDAR

SOLDADURA ESPECIAL

- SOLDADURA BRONCE
- ALUMINIO
- PLATA REVESTIDA & DESNUDA
- ACOERO INOX (308-309-312-316)
- NIQUEL (HIERRO FUNDIDO)

MAQUINAS DE SOLDAR

- MAQUINAS DE SOLDAR CONVENCIONALES
- MAQUINAS DE SOLDAR TIG (TUNGSTEN INERT GAS)
- MAQUINAS DE SOLDAR MIG (METAL INERT GAS)
- MAQUINAS DE CORTE POR PLASMA

UNIVERSAL DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.

SU TORNILLERO DE CONFIANZA

CENTRAL: (506) 2222-7676
 FAX: (506) 2256-4090
 La Uruca, diagonal a FACO
 E-MAIL: ventas@unitorni.com
 Sitio Web: WWW.UNITORNI.COM

NUESTRAS MARCAS:

UTH **FAST** **TRIPS DRILLS DISC** **BIG RED** **V-tech** **TONSAN** **UTEMBERTO** **COVALCA** **POWER ZONE**



Escuadra Fija **DEKOR**

Pizarras **micaga**

Especios **micaga**

Repisa de madera **DEKOR**

Repisa Instalada **DEKOR**

Riel Modular **DEKOR**

Burlete o escobilla para puerta **AKRO**

Repisa Instalada **DEKOR**

Escuadra Modular **DEKOR**

*Contamos con vidrio en láminas, celosías de vidrio y accesorios para puertas y ventanas

INCO
TODO EN ALUMINIO Y VIDRIO

Industrias Consolidadas, S.A. de C.V. - Final 1a. Av. Nte. Soyapango, S.S. El Salvador, C.A.
 (503) 2207-6100 (503) 2227-0077 info@inco.com.sv www.inco.com.sv

Buscamos en: Inco Escaleras Inco_escaleras Incosv_escaleras Inco Escaleras Inco Escaleras

EL DEPENDIENTE

¿Qué estrategia de ventas le ha permitido captar más clientes y por qué? ¿Ha recibido ayuda de algún proveedor?



José Trejos, Vendedor de Distribuidora Santa Bárbara, La Puebla, San Pablo de Heredia, 6 años de experiencia

Lo que nos ha generado mayores resultados son las demostraciones de producto, pues los clientes pueden observar los productos en acción y la mayoría decide comprar en el momento. En otras ocasiones, hemos “echado” mano del volante.

De los proveedores que más nos han ayudado con este tipo de estrategias, principalmente con las demostraciones, podría citar a Impersa, IB Industrial.



Alvaro Umaña, Jefe de Ventas de Ferretería Rohrmoser, Rohrmoser, 13 años de experiencia

Las estrategias más sonadas y que atraen más clientes y por ende ventas, son los descuentos y promociones de temporada. Por ejemplo, en esta época de verano, tenemos promociones en pintura. Los mayoristas que más nos han apoyado en las temporadas más importantes se encuentran: Kativo, Distribuidora Arsa, Transfesa, Importadora América y Matex.



Daniel Monge, Proveedor de Ferretería Rojas y Rodríguez, San Carlos, 20 años de experiencia

Las promociones y descuentos, pero sobre todo el valor agregado que da la atención rápida y eficiente, pues hace que los clientes se vean contagiados a venir. Una promoción no da resultado, si detrás de ésta no se le promueve con servicio y creando la necesidad en el cliente. Son muchos los proveedores, entre ellos Distribuidora Arsa, Importaciones Vega, Kativo.



Isaac Acevedo, Vendedor de Mercado Ferretero Zúñiga, Heredia, 15 años de experiencia

Una de las estrategias que tienen un efecto positivo alto es el contacto con internet con los clientes. Enviamos promociones y descuentos de temporada vía correo electrónico, luego contactamos a los que no conocemos para detallarles la oferta. Esto hace que recibamos mucha retroalimentación con llamadas que posteriormente se convierten en ventas. Otras estrategias como mantener, a la vista del comprador, los productos de más rotación. Proveedores que tienden con facilidad, la mano para desarrollar estrategias de venta son: Distribuidora Arsa, Grupo Sólido, Importaciones Vega, Unidos Mayoreo.

www.tytenlinea.com

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

CIMENTOS

TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL PRIMER DÍA DEL MES

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	499.74	499.29	497.92	497.04	522.89	522.75	556.61	556.77	559.07	560.51	536.75	560.85
2009	565.16	570.13	568.35	570.51	578.07	581.63	579.90	591.04	593.16	591.56	586.31	563.07
2010	571.81	565.11	558.45	528.09	515.56	546.38	541.02	522.71	511.26	515.73	519.18	512.84
2011	518.09											

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / información diaria)

TIPO DE CAMBIO EN ÚLTIMOS 12 MESES (%)

	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	-4.09%	-4.22%	-4.42%	-4.51%	0.49%	0.39%	3.89%	6.92%	7.27%	7.55%	6.88%	11.85%
2009	13%	14.19%	14.14%	10.53%	16.23%	11.24%	10.92%	6.15%	6.43%	5.78%	4.59%	4.90%
2010	1.95%	-0.01%	-2.05%	-7.44%	-10.81%	-6.06%	-6.70%	-11.56%	-13.81%	-12.82%	-11.45%	-8.92%
2011	-9.39%											

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

LIBOR A 6 MESES AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%)

	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	3.186	2.96	2.63	2.75	2.8	3.21	3.14	3.12	3.25	4.13	2.59	1.75
2009	1.66	1.80	1.72	1.55	1.23	1.23	1.09	0.90	0.73	0.63	0.57	0.48
2010	0.43	0.38	0.38	0.44	0.53	0.76	0.75	0.65	0.50	0.46	0.46	0.47
2011	0.45											

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2009	0.38%	0.44%	0.01%	0.33%	-0.12%	0.17%	0.92%	0.65%	0.11%	0.23%	-0.16%	1.02%
A-2009	0.38%	0.82%	0.83%	1.17%	1.04%	1.21%	2.14%	2.81%	2.92%	3.16%	3.00%	4.05%
I-2010	1.63%	0.69%	0.24%	0.06%	0.52%	0.24%	0.32%	0.20%	-0.08%	0.47%	0.66%	0.74%
A-2010	1.63%	2.32%	2.57%	2.63%	3.16%	3.41%	3.75%	3.95%	3.87%	4.36%	5.04%	5.82%

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / índices)

Proyección: TYT

15%

INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2009	12.77	12.10	11.72	11.21	9.18	7.95	6.73	5.59	4.75	3.94	2.54	3.98
2010	5.23	5.48	5.71	5.44	6.08	6.15	5.55	5.10	4.91	5.15	5.97	5.69

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / índices)

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	7	7.25	5.5	5.25	4.25	5.0	5.5	7	8.5	9.25	10.75	11
2009	11.50	11.25	12.0	11.75	11.50	11.25	11.00	12.00	11.50	11.50	9.00	9.25
2010	8.25	8.00	8.00	8.50	7.75	8.50	8.25	8.00	8.25	7.50	7.50	7.00
2011	5.53											

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	6.5	6.0	5.25	5.25	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	4.5	4.0	3.25
2009	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
2010	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	0.00	3.25	3.25	3.25	3.25
2011	3.25											

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	538.7	634.1	816.1	561.7	767.2	749.2	629.2	720	714	706.6	733.9	637.1
2007	697.33	697.23	857.30	731.93	864.85	817.45	732.75	805.61	748.95	855.72	813.18	714.73
2008	722.48	848.25	837.07	886.99	842.59	791.39	798.49	794.00	811.48	904.93	658.09	607.92
2009	619.12	686.42	775.52	733.27	759.99	747.69	740.22	743.96	747.47	792.64	753.39	688.73
2010	729.50	748.40	918.70	781.40	834.30	776.20	754.40	745.20	759.5	757.7	752.10	

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / externo)

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

El negocio les quedó pequeño



La Ferretería La Central

Cerca de 300 clientes en promedio, ingresan diariamente a la Ferretería de "Nenén".

La ferretería de "Nenén" de 200 m², con 38 años de existir, muestra su mayor vigor al marcar 300 transacciones diarias. Como quien dice "crea fama y échate a vender fácil..."

Tilarán, Guanacaste.- Llegamos precedidos de referencias que desde hace años nos decían que ahí encontraríamos una historia sorprendente de un ferretero que, junto a su familia, ha conseguido mantenerse con éxito en el tiempo y que atrae más compradores de los que cualquier negocio de mediano tamaño hacia adelante, pudiera desear. Hacía mucho tiempo, en reiteradas ocasiones, varios agentes de ventas del sector, ansiaban ver una nota como esta.

Esa tarde, una tarde de viento como tantas en Tilarán, en el punto más alto de la altura guanacasteca, de primera entrada, nos encontramos una de esas ferreterías de más 40 años, y que aún guardaba su fachada histórica, y que sin importar que se le hiciera una foto hoy, siempre iba a parecer una imagen de antaño. Es la Ferretería La Central, la ferretería que probablemente nadie sabe donde queda, pero si

al preguntar se menciona que es la ferretería de "Nenén" cualquiera da razón exacta, e incluso hasta con el horario de apertura y cierre incluido.

Al adentrarnos, mientras nos atendían, y no por los 40 minutos que tuvimos que aguardar, fue casi una hora de ver entrar y salir compradores: unos que llegaban por cable, tubería, canfin, pintura, bombillos, cedazo, brocas, dieron muestra del inventario del negocio. Y ojo, que captamos un detalle que llamó poderosamente nuestra atención: a la mayoría de clientes le llamaban por su nombre...

Precios más bajos

El primero en hablamos fue José Antonio Vargas, y un poco más tarde se incorporó José Ángel "Nenén" Vargas. Tiene 38 años de dedicarse a la ferretería, y con escasos 60 centímetros de estatura, y aunque el detalle sea intrascendente, muchos dicen que aunque pequeño es todo un

gigante para los negocios.

"Aquí tenemos los precios más bajos de Tilarán, es más, tenemos los más bajos del mundo", fue lo primero que nos dijo "Nenén", para de inmediato, entre risas reponer: "es que son los más bajos del mundo porque nadie nos gana en estatura...". Tanto clientes, nosotros, como propios y extraños, no pudimos evitar gozar con aquel chascarrillo.

"Le puedo decir que ese es un negocio que casi siempre pasa lleno. Cuando un cliente requiere algo que no tengamos, la referencia es "Nenén", dice Pedro Moreira, Propietario de Di Sur, un negocio de pinturas que se ubica muy cerca de La Central y que asegura que "ellos -Ferretería La Central- son de los competidores más fuertes que hay en la comunidad, de verdad son muy agresivos en precios y en surtido de productos", afirma Moreira.

En este sentido, "Nenén" dice que todo el que entra en su

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com





En Ferretería La Central, la ferretería de Nenén, dicen tener los precios más bajos del mundo porque nadie les gana en estatura...

negocio es amigo y el que no termina por serlo. “Buscamos atender a la gente con humor para que sientan que venir a la ferretería sea una alegría, un entretenimiento, una diversión”. Su hijo José Antonio, ratifica las palabras de su padre, al indicar que “siempre buscamos mantener un ambiente sano de trabajo y eso implica a lo interno y con los clientes. Aquí de repente, contamos un chiste, una anécdota, pero siempre con respeto, y creo que eso es lo que le gusta a los compradores”.

A 120 votos...

“Toño”, como en realidad le llaman, dice que los 300 clientes que ingresan a diario, responden a que también encuentran la asesoría para sus proyectos. “Difícilmente, en lo que es ferretería, hay productos para los que no estemos capacitados. En lo personal, desde que estaba en el colegio, me gustó todo lo que es electricidad, electrónica e iluminación, y siento que ese es uno de los fuertes en los que he promovido más ventas”, agrega.

“Yo soy 100% ferretero, por eso hay que saber de todo y atender bien a los clientes, y atenderlo bien es ayudarlo a que se marche contento y no simplemente “meterle” la mano en la bolsa y sacarle la plata”, aseguja Nenén. Para Toño uno de los legados de su padre, y quien aún, a sus 74 años, sigue atendiendo clientes, ha sido participar y apoyar siempre los proyectos de la comunidad. Incluso, a “Toño” en las pasadas elecciones, le hicieron falta solamente 120 votos para ser electo alcalde de

Tilarán. “La vida es de oportunidades y en otro momento será”, comenta Toño con un aire de optimismo.

Tanto padre como hijo, y es lo que inclulan a sus 4 colaboradores, dicen que en la ferretería se la pasan “fenomenal” y que con ello dan rienda suelta a un quehacer que es su pasión.

Será acaso que la ferretería también esconde pequeños detalles, y que entre esas pequeñeces los empresarios pueden cosechar un negocio exitoso... ¿Ustedes qué piensan?

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

PRODUCTOS FERRETEROS

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



Siding: producto de fibrocemento que integra la resistencia y durabilidad del cemento, con la trabajabilidad de los acabados de la madera. Ideal para paredes exteriores, fachadas y todo tipo de elementos arquitectónicos en residencias, edificios institucionales, industriales y comerciales.



Plyteck Láminas fabricadas bajo el concepto de fibromadera. Alta resistencia a la humedad, al ataque de hongos, no se pudre, fácil de trabajar, flexible, superficie homogénea, incombustible, alta densidad, gran dureza superficial, versátil, resistente al ataque de insectos y permite todo tipo de acabados.



Fibrocel: nueva línea de cielos rasos decorativos para todo tipo de aplicaciones en ambientes públicos y privados. Son láminas de fibrocemento recubiertas con pintura acrílica especialmente formulada que proporciona cielos rasos con acabados de calidad y comportamiento.



Tablilla: lámina de fibrocemento con ranuras y diseños decorativos, diseñada para revestimiento de paredes interiores y exteriores, medida: 122 x 244 cms x 8mm y 11mm de espesor. Liviana, lo que la hace fácil de transportar y manipular, incombustible, resistente, humedad, plagas, es fácil de trabajar e instalar.

Distribuye: Reposa Tel.: (506) 2272-9020



Espatula: Para pintor ByP. Para diversidad de aplicaciones: limpiar felpas, abrir latas, quitar y poner tornillos, remover clavos, aplicar resanador, y más.



Línea Senco de clavadoras, atornilladoras, grapadoras neumáticas y eléctricas.

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



Techo Total: sistema de cerchas prefabricadas como solución ante las diferentes necesidades de cubierta que se presentan en el mercado de la construcción. Este sistema combina el uso de hierro galvanizado de bajo calibre, secciones de eficiencia estructural y un sistema patentado de unión remachada.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



EMPRESA	TELEFONO	FAX
ABRASIVOS		
3M COSTA RICA	2277 11 60	2260 38 38
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
CEL INTERNACIONAL	2432 58 68	2440 18 39
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
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
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	2223 11 01
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
PLYCEM	2575 43 00	2553 25 80
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40
ACCESORIOS ELÉCTRICOS E ILUMINACION		
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
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85
AUTOMOTRIZ		
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
MADISA	2233-6255	2257-1761
SUPER BATERIAS	2214 54 54	2250 44 02
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
MISTRAL	2573 70 12	2573 70 79
BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA		
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
LA CASA DEL TANQUE	2227 37 22	2226 52 18
CABLES Y ELECTRÓNICA		
AUDIO ACCESORIOS	2218 14 39	2219 27 18
CERRAJERIA, CERRADURAS		
ATIKO WORLD	2232 14 96	2220 44 27
CLOSETS		
HOGGAN INTERNACIONAL	2256 86 80	2233 33 95
DECORACIÓN		
CANET	2225 22 95	2225 73 24
ESTANDERÍA INDUSTRIAL		
VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
FERRETERÍA		
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA	2219 32 32	2259 12 96
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31

EMPRESA	TELEFONO	FAX
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
GRIFERÍA		
IOEC	2213 50 50	2213 50 51
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810
HERRAMIENTAS		
FESTACRO	2447 78 86	2447 78 86
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
MADISA	2233-6255	2257-1761
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
COFERSA	2205 25 25	2205 24 26
HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA		
JYG IMPORTACIONES	2258 66 21	2256 44 76
VEDOBA Y OBANDO	2221 98 44	2223 32 16
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
MEZCLADORAS DE CONCRETO		
MEZCLADORAS VIQUEZ	2430 27 27	2430 29 82
PINTURA		
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	2518 73 00	2216 61 84
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
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
PLÁSTICOS		
 PLASTIMEX S.A. Servicio • Variedad • Calidad Tel. 2453-1251 Fax. 2453-1873 ventas@plastimexsa.com • www.plastimexsa.com		
SALUD OCUPACIONAL		
SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
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
TORNILLERÍA		
TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
TORNICENTRO	2239 72 72	2239 28 28
UNIVERSAL DE TORNILLOS	2222 76 76	2256 40 90

Información: Sergio Murillo. Tel. 2231-6722 ext. 143
email: sergio.murillo@eka.net

ANUNCIANTES

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
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	gobando@celcoor.com
Henkel de Costa Rica	Marvin González	Gerente Mercadeo Regional	2277-4800	2277 4881	101-3007	marvin.gonzalez@cr.henkel.com
Hong Kong Global	Enrique Padrón	Presidente	(239) 206-3046	N.D	N.D	enriquepadron73@gmail.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Kativo Costa Rica	Elizabeth Solorzano	Gerente Mercadeo C.R.	2240 22 17	N.D	N.D	elizabeth.solorzano@hbfuller.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Plastimex	Alvaro Castro	Gerente	2453-1251	N.D	N.D	acastro@plastimexsa.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerentes General	2211-3400	2256-0690	N.D	e.fumero.l@gruposur.com
Universal de Tornillos	Oscar Castellanos	Gerente General	2222-7676	2256-4090	4569-1000	gerencia@unitorni.com
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275-8822	2275-0647		jvelazquez@almacenesunidossa.com
Inco	Tania Martinez	Gerente Exportaciones	2207-6100	2227-0077		region4@inco.com.sv



Tecnología de Avanzada en Fibrocemento

Productos de Fibrocemento para:

cielos, paredes interiores y exteriores, entresijos, fachadas, molduras, acabados, techos y sistemas constructivos.



Pruebas al impacto



Liviano y resistente



Resiste plagas



Repele el agua



Resiste la humedad



Incombustible



Fácil de instalar

¡Cuando Construya Exija Productos Certificados!



Ambiente



Certificación de Producto (Costa Rica)



Seguridad Ocupacional



Calidad

Para mayor información contáctenos a los teléfono:

Costa Rica: (506) 2575-4300

servicioalcliente@plycem.com

Plycem Construsistemas Costa Rica S.A.

www.plycem.com

MACHETES IMACASA

LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



● Hoja de acero indestructible.

● Filo duradero.

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 ✓

Exija 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 ®

SEAL BLOCK DE KORAL

La pintura que cubre las fisuras de sus paredes.

- Sellado y acabado en un mismo producto • Poder antihongos
- Resistencia a la alcalinidad • Controla el mapeo y las microfisuras



Antes: ¢ 19.593 I.V.I

OFERTA

¢ 11.500 I.V.I

Aplican restricciones.

Hay otra forma de hacer bien las cosas...

Pinturas
Koral