

Madera en alza

El sector construcción busca comprar los productos terminados y está creciendo la dependencia de las ferreterías como proveedores de madera. Aún hay un 41.05% de empresas constructoras que compra la madera y la trabaja con carpinteros externos. P.20

- 18 Expoferretera en nuevo Pedregal
- 22 Especial Productos Innovadores
- 42 Valor de exhibir
- 44 El Ferretero: Hermanos Miranda

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



MARZO 2011 / AÑO 15 / NO. 177



La mejor alternativa en construcción con productos forestales provenientes de plantación es:

probosque[®]
Productos Forestales para la Construcción

Madera rústica, cepillada e impregnada

- Extensa variedad en medidas y diseños para todas sus necesidades y las de sus clientes; con productos forestales renovables, secados en horno y con medidas uniformes, toda larga.
- Precios al por mayor y al detalle
- 44 años de experiencia en el negocio de la madera, nos permite asesorar en este vasto campo



Pisos

Puertas

Petatillos

Tableros

Molduras

Marcos

Plywood

Fibrán

Cartón

Tablillas

¡Llámenos y compruébelo!

Tel. 2272-4448, Guayabos de Curridabat, de la entrada a la Urb. San Ángel 300 m sur.



LANCO[®]

Doble protección para su techo



**ANTICORROSIVO
POLIURETANO**
para su techo nuevo u oxidado

Síganos en



Los expertos recomiendan Lanco

Comparta con nosotros su proyecto nuevo o de remodelación. Busque en los centros de pintura o en ferreterías al experto en pinturas, él le recomendará el producto Lanco ideal para sus necesidades. O bien llámenos al 2438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará. www.lancopaints.com

EL FERRETERO DEL AÑO

Vote en:
www.expoferretera.com



¿QUIÉN SERÁ?

CONTENIDO



Juan Carlos Miranda, Propietario de Ferreteria y Maderas Hermanos Miranda.

P.44

10 PINCELADAS

09 ¿Quién para a Romara?

10 ¡Ella sabe de ferretería!

12 20 años bien llevados

producción local, pero ha encontrado la oportunidad de tener dos “palos” que le dan sombra: Chile y Nicaragua, sobre todo para los sectores construcción y mueblera.

14 MERCADEO

Abra la puerta a las oportunidades (II Parte)

Las oportunidades en los negocios están ocultas, por lo que hay que esforzarse para canalizarlas. 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.

22 ESPECIAL PRODUCTOS INNOVADORES

Pequeñas diferencias entre marcas, pero suficientes para atraer compradores. Actualmente, los negocios ferreteros requieren tener, en su inventario mensual, al menos un 5% en productos novedosos.

18 EXPOFERRETERA

Expoferretera estrenará nuevo Pedregal

Un Pedregal totalmente nuevo, con una remodelación total, convertido en todo un centro de convenciones, será la sede de Expoferretera 2011, que retorna de nuevo a su casa.

40 AUTOMOTRIZ

Universal de Tornillos

42 EL DEPENDIENTE

¿Qué importancia tiene la exhibición en su negocio? ¿Cuáles productos tienen la prioridad de ser exhibidos? ¿Qué proveedores promueven y colaboran más con esta estrategia?

20 EN CONCRETO

En madera, mejor tocar madera

La madera en el país se sostiene por la débil

43 CIMENTOS

44 EL FERRETERO

Ferretería y Maderas Hermanos Miranda: ¿Qué tiene de bueno el negocio de la madera?

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 arquitectónicas** 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!



Búscanos en:



Color Fans



En nuestra próxima edición

ABRIL / TYT 178

Especial: Herramientas Manuales y Agrícolas

Sin herramientas manuales no es ferretería. Aproveche la oportunidad que le ofrece TYT de vender todos sus productos en todas las ferreterías del país. Productos: podadoras, motoguadañas, orilladoras, palas, picos, azadones, cortacéspedes manuales y eléctricos, palas, herramientas para jardín, cinceles, herramientas de corte, herramientas de sujeción, mazos, martillos, llaves hexagonales, herramientas de medición, alicates, destornilladores, grapadoras, juegos de herramientas.

Ranking de Productos y Marcas

Los productos y marcas que tienen mayor venta en las ferreterías

Cierre Comercial: 21 de Marzo

Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Tel.: 2231-6722 ext.137
Cel: 8372-1192 • Skype: braulio.chavarría

Cartas

Aclaración

Con referencia a la publicación de la Revista TYT, de octubre del 2010, edición 172, página 22, Distribuidora Perfect S.A. de C.V. (México) y Distribuidora Solmón S.A. (Costa Rica) desean aclarar que el único representante en Costa Rica de sus productos para el pintor (brochas, felpas, rodillos, etc), en el país son: Distribuidora Solmón S.A. (Disolsa) y que los únicos distribuidores autorizados para la comercialización de sus productos son:

- Distribuidora Arsa. Contacto: Fernando Arguedas. Tel.: (506) 2285-4224
- Megalíneas S.A. Contacto: Víctor Cordero. Tel.: (506) 2240-3616
- Acuña y Hernández. Contacto: Luis Ángel Acuña. Tel.: (506) 2262-1414
- Cosmac S.A. Contacto: Christian Sequeira. Tel.: (506) 2260-7575
- Importadora América S.A. Contacto: William Bermúdez. Tel.: (506) 2292-2424
- Duarco S.A. Contacto: German Morera. Tel.: (506) 2272-1425
- Importaciones Re-Re S.A. Contacto: Marvin Retana. Tel.: (506) 2240-2010
- Unidos Mayoreo S.A. Contacto: Beckys

Muñoz. Tel.: (506) 2275-8822

• Uganza Comercial (Inversiones 126). Contacto: Gustavo Cambrero. Tel.: (506) 2289-6874

• Distribuidora Ferretera Marín. Contacto: Idalie Méndez. Tel.: (506) 2248-9281

Asimismo, no nos hacemos responsables por los artículos que se publiquen en esta revista sin el consentimiento de Distribuidora Perfect S.A. de C.V. y Distribuidora Solmón S.A., o evaluada por los señores Hernán Solera Salas y Luciano Ruiz Salazar.

Firma responsable:

Luciano Ruiz Salazar

Gerente de Mercadeo y Ventas Disolsa S.A.

Mala interpretación

En la edición de diciembre, número 174, en la página número 39, aparecen unas declaraciones de Rónald Fernández, Proveedor de Mercasa, en alusión a su competidor Inversiones Lucas, quien indica que eso no fue lo que mencionó.

Ofrecemos disculpas al señor Fernández si incurrimos en una mala interpretación de sus declaraciones.

4.999 lectores han visto la revista digital
www.tytenlinea.com

Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



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

6 MARZO 11 TYT • www.tytenlinea.com

SUPERE LA META CON



**PROTECCIÓN Y LIMPIEZA
PARA VEHICULOS**



REPRESENTANTE EXCLUSIVO

**CONSULTE CON NUESTROS ASESORES DE VENTAS,
LLAME AL DEPARTAMENTO DE TELEMERCADO, O
ESCRIBANOS AL CORREO VENTAS@TORNICENTRO.LA**

TELÉFONO: 2239-7272

**DIRECCIÓN: SAN ANTONIO DE BELÉN,
DE LA ANTIGUA AGUAMANIA 50 DESTE
250 NORTE, 200 ESTE**



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Como lo hago en muchas ocasiones, por lo general, cada 5000 kilómetros, llegué al lubricentro en el que acostumbra a cambiar el aceite del carro. Me sentía feliz porque había llegado a la meta de la promoción anunciada: después de 4 cambios tenía derecho a un tramado.

“Qué bien, salir con el aceite nuevo y con el carro tramado” me dije, y me hacían pensar en un vehículo en inmejorables condiciones.

Pero ojo a mi sorpresa. Como llegué a las 5:30 pm, y como el lubricentro lo cierran a las 6:00

¿Quién tiene una promoción?

pm, lo primero que me advirtieron era que para hacer efectiva la regalía, debía llegar otro día porque ya no había tiempo, y que fuera de lunes a viernes porque los sábados había mucho trajín.

Ante la desfachatez, si se me permite el término, preferí no discutir, y decepcionarme silenciosamente.

¿Dónde está la elección del cliente? ¿Por qué se anuncia una promoción si al final, no se cumple con las condiciones mínimas? Ya había cumplido con mi parte de completar cuatro cambios de aceite, en los que “supongo” iba ya diluido el costo del tramado que me darían al final, pero claro, como cliente nadie piensa en eso sino en la felicidad que le produce tener acceso a una promoción que lo sedujo.

¿Y dónde quedó el objetivo de todo negocio de buscar el retorno de sus clientes y más que eso, la recompra? Claro, en mi caso consiguieron una recompra de cuatro cambios, pero si me preguntan diría que jamás, por ninguna

razón, las llantas de mi Sentra se postrarán en la superficie de 200 metros cuadrados, en Heredia, 200 metros Oeste de la nueva Iglesia del Barrio Corazón de Jesús.

Los escondrijos de una promoción, sea cual sea, y de cualquier negocio, pueden hacer del cliente el fan más empedernido de cualquier empresa, o su máximo detractor.

Alguien podría decir que se trata de un solo cliente, pero uno solo suma, uno solo pasa la información al menos a 10 más y estos harán lo mismo.

Es solo un cliente, pero uno insatisfecho es una señal fuerte no solo para revisar el esquema de promociones, sino las estructuras del servicio al cliente del negocio. Qué razón tenía un ferretero cuando me dijo: “hemos impartido todos los cursos de servicio al cliente, habidos y por haber, pero siempre dejamos de lado detalles trascendentales”.

De momento, necesito tramar un carro... ¡Escucho ofertas!

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

Nuria Mesalles
Irania Salazar Solís

Suscríbase

www.tytenlinea.com

Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Home Depot contratará a más de 60.000 empleados
- China pretende producir 660 millones de toneladas de acero crudo en 2011
- Cemex sería proveedor de cemento para el Canal de Panamá
 - Sancionarán a ferreteros por aumentar precio a la varilla
 - Super Accesorios lanza nuevo polipasto portátil eléctrico



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

PINCELADAS



¿Quién para a Romara?

Por un lado, informamos en una nota más atrás, sobre Construrama, y como no hay artículo completo sin la contraparte, quisimos conocer cómo caminan las cosas del otro lado, del lado ConstruRed.

Bueno, y para contarlo que mejor forma que hacerlo con un franquiciado. Esa mañana, llegamos a Romara, luego de recorrer menos de un kilómetro al sur del Centro de Santa Ana, en San José. Allí, Óscar Madrigal, Administrador de profesión, y ferretero hasta el alma, dijo que haberse aliado con esta franquicia, ha sido un paso acertado. “ConstruRed nos dio un plus en las partes en las que éramos débiles como recursos humanos, capacitación, mercadeo”, dice Madrigal.

A mitad de la conversación, ingresó al local una cliente, Rosaisela Campos, y Madrigal nos dijo que era una compradora que venía muy seguido. “Me atienden siem-

pre muy rápido y encuentro lo que busco”, nos comentó Campos.

“Hay clientes que me han llamado hasta para pedirme papel higiénico para la construcción, o cuadernos para las bitácoras... Lo que hago es que los mando a comprar, calculo la utilidad y se los envío. Ellos quedan satisfechos y nosotros contentos”.

A Madrigal lo acompañan 12 colaboradores, distribuidos en los 250 metros del negocio, y muy pronto espera abrir un nuevo local de 1200 metros.

Cuando le pedimos que llamara a sus muchachos para la fotografía, nos indicó que con gusto, pero tenía que aparecer en ella Javito. Luego de más o menos 10 minutos de esperar al encargado de materiales, y tener éxito en la foto, escuchamos a Madrigal decirle con cariño y en vacilón a Javito: “¿por qué tardaste tanto, venías de rodillas...?”

Óscar Madrigal (último a la derecha), Propietario de Romara, dice que la diferencia para que los clientes lleguen a su negocio y no a las ferreterías del centro de Santa Ana, se encuentra en “que aquí tratamos los compradores como amigos cercanos”.

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

Le ofrece gran variedad
de productos
para la ejecución
de sus proyectos.

- Pinturas arquitectónicas e industriales,
- Pinturas para tráfico, Anticorrosivos,
- Impermeabilizantes,
- Recubrimientos para madera,
- Acabados automotrices,
- Revestimientos, Stuccos,
- Adhesivos, Thinners,
- Solventes puros
y mezclas.



Si lo que busca es precio y calidad
contáctenos:

Tel.: 2279-1271 / 2279-9993

rmoya@celcocr.com / mobando@celcocr.com

CELCO

es calidad



¡Ella sabe de ferretería!

Cuanta razón tienen los hermanos Paniagua (Carlos y Josué), Propietarios de Maderas Paniagua y Solís, de Quepos, al indicar que “la competencia por la zona es muy fuerte, y hay que ideárselas con creatividad, para atraer más clientes”.

Y si volteamos un poco la mirada, en esta misma área de mercado, un poco más allá, en Parrita, frente a las oficinas del ICE, está Ferretería y Materiales Garyba, y ojo porque no es un negocio cualquiera, pues éste tiene una ferretera, y con las “enaguas bien puestas”, pues se conoce el negocio al dedillo, y no es para menos porque desde 1992, decidió meterse en este

sector.

“Siempre me gustó el comercio. Inicé con un supermercado en el que tenía diversos servicios, después opté por quedarme solo con la ferretería”, cuenta Maritza Garita, Propietaria de este negocio, que se cieme sobre un área de 4000 metros cuadrados.

Asegura que aunque es comercio normal, ser ferretera requiere de tomar decisiones más aceleradas, oportunidades que no se pueden dejar pasar. “Hay que estar muy centrado y con la suficiente lucidez para decidir. Esto es de todos los días”, detalla Garita.

Claro que en el negocio no está sola, pues la acompaña Luis

Barrantes, su esposo. La mayor satisfacción que una puede sentir en esto, es poder ver las obras construidas y saber que una ayudó a edificarlas, además poder observar a los clientes satisfechos no tiene precio”, dice Maritza. Afirma que en este momento están recibiendo la visita cercana a los 250 clientes mensuales. “No podemos darnos el lujo de no tener algo, es necesario tener de todo, pero como esto nos apasiona, éste es un detalle que no nos da problema”. Ferretería y Materiales Garyba es un negocio que mensualmente, realiza un aproximado de ₡150 millones en compras y esto lo sustenta Garita al indicar que para “crecer hay que invertir”.

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

Somos Simplemente... Estilo y Calidad

www.hongkongglobal.com hongkongglobal@gmail.com

Nuestros Diseños
son un aporte a la
Ecología



AMATEK Línea de Maderas Mexichem

Maderas: Productos aptos para la construcción en general (estructuras, techos, encofrados), mueblería y embalajes.

Características: Producto de origen chileno fabricado con madera de Pino radiata. Madera seca y cepillada. Maderas secadas en cámara, contenido de humedad 12-18% promedio. Terminación: cepillada en 4 caras, sin cepillo y dimensionadas. Madera estable y liviana. Buena trabajabilidad al ser pintada, barnizada o si se requiere perforar, lijarse o moldear. Se puede encolar con todo tipo de adhesivos para madera. Ahorro en tiempo y dinero.

* **Madera tratada:** Ideal para la construcción de decks, cercas, muebles, pérgolas, pisos, juegos infantiles y cualquier aplicación expuesto a la humedad o insectos.

* **Tableros MDF:** Láminas exclusivas para el sector mueblerio.

* **Tableros OSB:** Tableros estructurales para diversas aplicaciones.

* **Polines impregnados:** Para usos cercas, divisiones de terreno, jardinería, construcciones, terrazas, juegos infantiles, aplicaciones agroindustriales.

* **Cartón duro:** Ideal para la fabricación de muebles en general.

* **PLYWOOD:** Madera contrachapada de pino. Ideal para la construcción y mueblería.

Bases para techo.

* **Puertas:** Amatek ofrece una gran variedad de productos de primera calidad.

Puertas tipo skin (termoformadas): Ideal para usos en interiores. También en color blanco. Bastidor interno y relleno con madera de pino radiata chileno.

Puertas de madera de pino sólidas: Ideal para exteriores e interiores. Madera de pino radiata. Estilos de 2 y 6 tableros.

Madera de plantaciones forestales que cumplen con los estrictos estándares ambientales y de calidad.



Mexichem
SOLUCIONES INTEGRALES

MEXICHEM COSTA RICA S.A.

Del Puente Francisco J. Orlich 150 mts. Oeste, La Asunción de Belén, Heredia - Apdo: 3482-1000
Tel: (506) 2209-3510 - Fax: (506) 2209-3511
www.amanco.cr

"TODA LA TORNILLERÍA ESPECIAL PARA MADERA A SU ALCANCE"

"COMPLEMENTOS & ACCESORIOS PARA MADERA"

UNIVERSAL
DE TORNILLOS Y
HERRAMIENTAS S.A.

SU TORNILLERO DE CONFIANZA

FAST

UTH

V-tech

POWER ZONE

UNIVERSAL DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.

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

TONGAN

Torn BIG RED

V-tech

POWER ZONE

UTH

FAST

GUTENBERG

COVALCA

FABRICA DE TORNILLOS, PERNOS Y TUERCAS

PINCELADAS

20 años bien llevados

Fue una tarde de verano, hará más o menos 20 años, cuando, haciendo caso a un deseo que le salía del corazón, tomó la decisión de ser importador, de fundar su propia empresa.

Hoy, dos décadas después, Julio Navarro, Gerente de Ventas de Ferreterías El Mar, considera que la decisión que tomó José Schifter para abrir las puertas de Rosejo, fue acertada.

“Es una empresa muy apreciada. Schifter se ha movido en el mercado con mucha inteligencia. Ha sido muy cuidadoso con sus líneas. Ha sembrado sobre su marca”, dice Navarro.

El gerente apunta que incluso él ha puesto en práctica de lo mucho

que identifica a los vendedores de Rosejo. “Cada vez que nos muestran un producto, nos hablan con propiedad, sabedores de lo que venden, es gente bien capacitada”, asegura Navarro.

Y sentados con Schifter, hasta nos mostró la primera factura que emitieron, por un monto de ¢4,626 a nombre de la desaparecida Ferretería Abarca que sitaba en Barrio México.

“Cuando arrancamos estuvimos en San José, e iniciamos con Empire y Plasti-kote como primeras líneas”, recuerda Schifter.

Cuenta que logró agregar más líneas cuando fue a Brasil, y en una feria en Sao Pablo incorporó las ollas de presión Penedo.



Pilares de Rosejo: Rodrigo Martínez, Flory Córdoba, Ramón Méndez y José Schifter, a lo largo de los años, le han dado forma a estas dos décadas que hoy cumple la compañía.

“Seguí asistiendo a ferias, pues mi intención siempre ha sido la de negociar directamente con los fabricantes, pues eso da más ventajas y se tiene un respaldo más directo sobre los productos y la exclusividad permite tener un mayor desarrollo en el mercado”,

comenta.

Hoy, en su madurez, la compañía posee cerca de 950 clientes ferreteros, de los 1600 compradores activos, que al igual que nosotros, al terminar de leer esta nota, deben estar diciendo: “¡feliz cumpleaños, Rosejo!”.

**Plycem**[®]

Tecnología de Avanzada en Fibrocemento

Ofrece un NUEVO producto en el mercado



Pruebas al impacto



Liviano y resistente



Resiste plagas



Repele el agua



Resiste la humedad



Incombustible



Fácil de instalar



Plyteck
La Madera del Futuro

Espesores de: 4, 6, 9, 12, 14 y 18 mm.

Consulte a nuestros Distribuidores Autorizados



Para mayor información contáctenos al teléfono: 2575-4300

www.plycem.com

Empresa con Múltiples Certificaciones:
ISO: 9001 | ISO: 14001 | OHSAS: 18001 | ISO: 8336

servicioalcliente@plycem.com

Vibrá

al ritmo de



Cuando usas
Sista se nota.

y



Comprá cualquier Silicón Sista de 300ml o Pattex No Más Clavos de 360g para tu ferretería y podrás ganarte Radiograbadoras con Mp3, Radios Portátiles, Teléfonos GSM y muchos premios más.

* La compra puede ser combinada, el premio es por pedido, no acumulable y se verifica contra factura de Distribuidora.

- **30 unidades** Camisa tipo Polo Sista
- **60 unidades** Radio Portátil
- **120 unidades** Radiograbadora con CD, MP3 y entrada USB
- **192 unidades** Celular GSM
- **Premio especial:** Por 24unid compradas de Pattex No Más Clavos 100g gana una Camisa tipo Polo Sista.



Promoción para dependientes de Ferretería y Depósitos de Construcción.

Por cada Cartucho de Sista Silicón de 300ml vendido al consumidor ganá **200 colones.**

Por cada Cartucho de Pattex No Más Clavos de 360g vendido al consumidor gana **300 colones.**

*Mínimo de venta para pagar el premio 10unid combinadas.
Agente de ventas de Distribuidora cancela el premio contra copia de factura.

Promoción válida del 14 de marzo al 14 de mayo de 2011 y es exclusiva para Compradores de Ferretería y Depósitos de Construcción.

Aplican restricciones. Premios hasta agotar existencias. Fotos con fines ilustrativos.

Calidad **Henkel**

Abra la puerta a las oportunidades

(II Parte)

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.

A continuación sigue la lluvia de ideas que podrían considerarse para mejorar las condiciones de mercado en las empresas:

1. Establecer un plan de acción para la retención de clientes. Principalmente que se estén brindando servicios post venta, y marcar diferencia. Es importante revisar y fortalecer las áreas de servicio al cliente, las tareas que realizan los clientes internos y cómo las realizan. Piense en las preguntas: ¿qué tipo de seguimiento le brindo a mis clientes actuales?, ¿cuento con algún sistema de seguimiento y retención de clientes?

2. Si algo ya funcionó... repítelo... repítelo... repítelo. Mantenga la fórmula del negocio simple. Muchas veces realizamos acciones de marketing y publicidad que dan buen resultado... y el problema es que lo hacemos una vez... festejamos los resultados... nos ponemos una medalla y buscamos una nueva forma de hacerlo... Si algo funcionó, repítelo, vuelve a hacerlo... una y

otra vez hasta que deje de dar resultados, pasando en ese momento a tomar medidas para el cambio.

Haga más negocios

3. Administración de la base de datos de nuestros clientes. Actualizar la información de nuestros clientes, en caso que no hubiesen bases de datos es hora de crearlas. No debe implicar un desarrollo complejo en sistemas de cómputo, puede hacerse desde una hoja de electrónica (eso sí, bien ordenada). Una vez actualizada o elaborada la base de datos, periódicamente llamaremos a los clientes para invitarlos a consumir, hacerles saber de promociones o conocer sus opiniones. Recuerde que existe un pequeño porcentaje de sus clientes que le generan el mayor % de sus ingresos. Hay que identificarlos muy bien y ofrecerles beneficios adicionales para lograr su retención.

4. Conocer las inquietudes e ideas del personal de la empresa es importante para la implementación o mejoramiento de nuevos productos/servicios. Piense en la pregunta: ¿hace cuánto tiempo no se reúne a los colaboradores que tienen contacto directo con los clientes para escuchar sus opiniones y recomendaciones,

Las oportunidades en los negocios están ocultas, por lo que hay que esforzarse para canalizarlas.

Por: José David Ulloa Soto



para mejorar el servicio y los productos de la empresa?

5. Buscar nichos o segmentos de mercado desatendidos a los que podemos ofrecer productos y servicios según sus necesidades. Piense en las preguntas: ¿en la industria que nos encontramos existen nichos de mercado desatendidos?, ¿podemos desarrollar un nicho de mercado como lo hizo "Singer" en su momento al enseñarle costura a las amas de casa para que después compraran máquinas de coser?

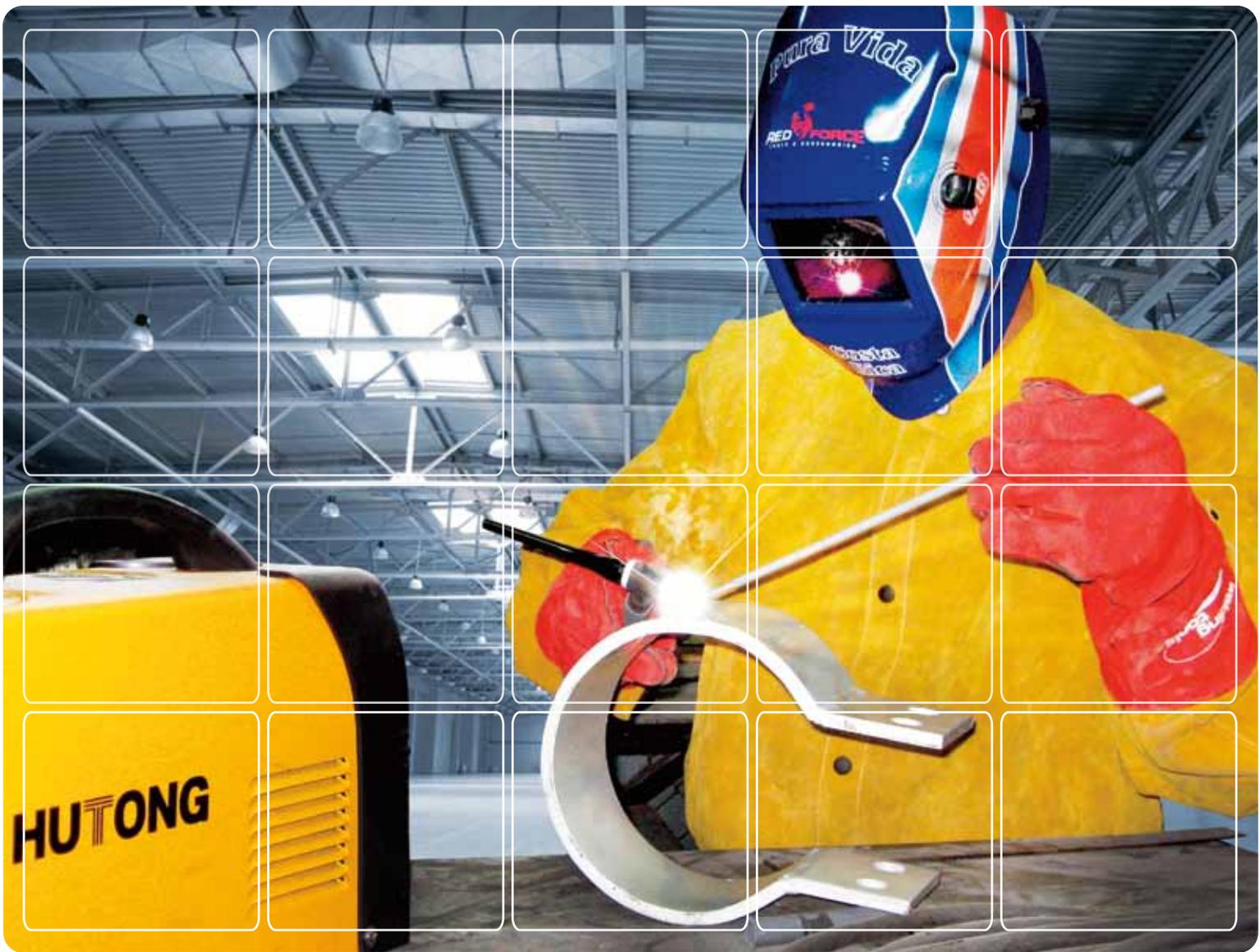
6. Identificarnos con una campaña social o bien desarrollarse en el ámbito local para promover la empresa dentro de un grupo de consumidores específico. Participar en posibles ferias, actividades comunales, escolares, entre otras. Piense en la pregunta: ¿qué actividades locales realizan en la comunidad de su empresa?, ¿qué puede hacer su negocio por la comunidad?

Un conocido historiador, David

Landes nos explica, ¿por qué algunas personas y empresas prosperan?, concluyendo: "En este mundo los optimistas lo tienen todo fácil, no porque siempre tengan razón, sino porque son positivos. Incluso cuando se equivocan, son positivos y ése es el camino del rendimiento, la corrección, la mejora y el éxito...". Si continuamos haciendo lo mismo de siempre, terminaremos obteniendo los mismos resultados de siempre. Reinvente su negocio. Reformule la manera de mercadear sus productos. El mercadeo es la forma en que hacemos negocios. Reinvéntese constantemente y adapte su negocio al nuevo entorno.

"He descubierto que el fracaso no es más que un salto hacia algo más grande y mejor. Porque, detrás de un problema, hay una oportunidad, si usted quiere buscarla". Harlan Sanders / El Coronel Sanders / KFC

Fuente: www.mercadeo.com



Respaldo para el desarrollo de sus Proyectos

Distribuimos la más extensa gama en Equipos para Soldadura con Electrodo, Soldadura TIG, Soldadura MIG, Equipos de Corte por Plasma, Generadores, Devanadores, Consumibles de Soldadura, Sistemas de Extracción de Humos (medio ambiente) y Sistemas de Automatización y Robótica, de las mejores marcas.

HUTONG

**DRAGON
WELD®**

VICTOR®



**LINCOLN
ELECTRIC®**

Tel: 2222-1227 / Fax: 2256-0621 / www.aceroscarazo.com

 **ACEROSCARAZO**
Contribuyendo con el desarrollo de Costa Rica

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

Estas son algunas de las empresas que poseen entre sus productos, un enfoque automotriz. Algunas mantienen un giro de negocio total hacia esta área, y otras incorporan en su oferta, este tipo de tecnologías.

Capris	Madisa Bosch
Importaciones Vega	Megalíneas
Arfosa	Torcasa
Mistral	Importadora Quigo
Importadora Quigo	Tornicentro
Super Baterías	Universal de Tornillos

¡Diviértete en los negocios

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.

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

EXPOSITORES 2011

Schneider Electric

KODIAK
Tan versátil como la madera

ARTEFERRERO
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO S.A.

ATI KO

FORJAITAL
HIERRO FORJADO Y ALUMINIO ORNAMENTAL

MEGALÍNEAS
un mundo de Soluciones

SORIE DE CENTROAMÉRICA S.A.
SOPORTE Y DISTRIBUCIÓN FERRETERIA

B-R
Baterías

NT CENTROAMÉRICA

VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

MISTRAL LTDA.
mejor calidad • mejor precio • mejor servicio

MÁS SEGURIDAD

INTACO

Cubiertas y Sistemas
Para Techos
DISPIESA
"La casa de la construcción"

UNIVERSAL
DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.
SE TORNILLERO DE CONFIANZA

CONSTRUCIONES

se haciendo

! expo

FERRETERA

su herramienta de negocios

Viernes 3 al Domingo 5 de Junio, 2011 EVENTOS PEDREGAL

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

ACTIVIDADES

- Oscars Ferreteros
- Pasarela de Productos
- Demostraciones cada hora
- Retos Ferreteros
- Campeonato de Monta
- Almuerzo Ferretero
- Horario: 11a.m. a 8p.m.

Lo invita:



Reserve su stand: Braulio Chavarría:

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

confirmados hasta el 2 de marzo, 2011

www.expoferretera.com

Expoferretera



Este es el nuevo Pedregal, en San Antonio de Belén, Costa Rica, un amplio y moderno centro de convenciones que albergará la XIII Expoferretera.

Un Pedregal totalmente nuevo, con una remodelación total, convertido en todo un centro de convenciones, será la sede de Expoferretera 2011, que retorna de nuevo a su casa. La probabilidad de tener que “probar” el barro, mientras ubica su vehículo en un terreno fangoso, sumado a los problemas de encontrar espacio en el estacionamiento, ahora son cosa del pasado, pues Expoferretera estará en el nuevo Pedregal, convertido en un centro de convenciones. Precisamente, este inmueble se remodeló en su totalidad y en este momento presenta las condiciones idóneas para desarrollar Expoferretera con todas las comodidades.

El área total del nuevo Pedregal es de 11,022 metros cuadrados, y cuenta con un espacio de parqueo para 1695 vehículos, por lo que ya no hay excusa para reservar en la agenda los días de feria: 3, 4 y 5 de junio. hay excusa para reservar en la agenda los días de feria: 3, 4 y 5 de junio.



Nominados a Ferretero del Año

Concluida la primer etapa de nominaciones al premio Ferretero del Año, estos son los clasificados, y que bregarán por conquistar el mayor número de votos de los usuarios de Expoferretera.com

- Ernesto Venegas de la Ferretería Boston (Diunytra, Pérez Zeledón)
- Karina Sánchez, del Centro Ferretero Kin (Limón)
- Francisco Solórzano, de Materiales La Puebla (Heredia)
- Rodolfo Fonseca, de Ferretería Dos R (Grecia Alajuela)
- Claudio Arias, de Ferretería Poás (Alajuela)
- José Angel Vargas “Nenén”, de la Ferretería La Central, en Tilarán (Guanacaste)

Vote en www.expoferretera.com

estrenará

Nuevo Pedregal

Y siguen ganando con los pre-registros

Esta vez el turno le tocó a Luis Guillermo Aguilera, Proveedor de Ferretería Pavas (La Ferre), quien fue el ganador de un ventilador de torre, cortesía de Megalineas, gracias a que se registró en el sitio www.expoferretera.com, para asistir a la feria.

¿Cómo participar?

Ingresa al sitio www.expoferretera.com, de un clic en "Entradas Gratis", llene los datos que ahí se le solicitan y quedará participando en las rifas, o bien llame al (506) 2231-6722, extensión 146, con Mirtha Vargas.



Estas ferreteras participaron, en la edición pasada, en los retos futbolísticos que organizó el Grupo Ferretero G&Q.

¡Venga para que lo reten!

Cómo constatar la calidad, desempeño y rendimiento de un producto, sino es viéndolo en acción, directamente en vivo... De los productos se puede decir y escribir muchas cosas, de hecho los catálogos que los presentan, hacen verlos con un alto efecto imponente, pero la única forma de conocer con exactitud, lo que se dice de ellos, es verlos en pleno funcionamiento. Precisamente, Expoferretera, desde hace varios años, ha dispuesto a lo largo de sus tres días, abrir espacios para que los expositores demuestren las bondades, "vida y milagros, calidad y desempeño de sus productos.

Para esta edición, todos los días, a partir de la apertura de la feria, cada hora, diferentes empresas mostrarán ante los visitantes, algunos de sus productos en plena acción. Muchas de estas actividades, incluso, además de dar a conocer los aspectos técnicos, buscarán compenetrar a los visitantes con competencias, demostración de destrezas en el uso de los productos, y por su puesto, la entrega de premios entre éstos. Las empresas que ya han confirmado la participación en organizar retos ferreteros son: Intaco, Importaciones Vega, IcecS.A., Atiko.

En madera, mejor tocar madera

La madera en el país se sostiene por la débil producción local, pero ha encontrado la oportunidad de tener dos “palos” que le dan sombra: Chile y Nicaragua, sobre todo para los sectores construcción y mueblero.

A pesar de que históricamente los bosques y plantaciones forestales han sido las principales fuentes de madera para uso industrial, construcción y doméstico, en los últimos años se han producido desajustes en la producción de madera que ponen en peligro su sostenibilidad, pero claro está que ante un peligro latente, también una solución al acecho: “echar mano” de proveedores internacionales.

Para hacer un poco de historia, a partir de 1995, la tasa de reforestación en nuestro país ha venido disminuyendo a niveles que no garantizan que el abastecimiento maderable sea suficiente. Por ejemplo, desde ese año en adelante, el área reforestada disminuyó dramáticamente, y pasó de reforestar 9 mil hectáreas anuales, a mucho menos de 3 mil en nuestros días.

Por otro lado, las estadísticas demuestran que se ha dado un aumento significativo en el consumo de madera procedente de plantaciones forestales, tal y como se muestra en el gráfico. (Ver gráfico: Evolución en Costa Rica del consumo de madera de plantaciones forestales).

Oportunidad de negocio

La melina es la especie que más se ha plantado en el país (alrededor del 45% del total), es originaria de Asia, se plantó por su rápido crecimiento y fácil adaptación a la mayoría de los sitios. La especie ha demostrado que puede ser usada para fabricar diversidad de productos: paneles para madera laminada, muebles de alto valor, vigas, madera de cuadro para construcción y plywood, sin embargo, aún su

producción no llega a su máximo apogeo.

Otras especies de importancia como la teca se cosechan para la exportación de trozas, la mayoría hacia países asiáticos como Vietnam, Singapur e India. Solo para el 2005, ya se habían exportado \$7,7 millones.

Estar abiertos al comercio internacional, ha desencadenado que el país haya suscrito varios tratados de libre comercio, que disminuyen las tasas arancelarias para productos como la madera y que por ejemplo, la categoría aserrada tiene un arancel de solo el 6%, otros tributos como el impuesto de ventas y el impuesto forestal, se consideran neutros, ya que también son pagados por la madera nacional.

En la década anterior, una de las importaciones más alta de madera aserrada, alcanzó su nivel más alto en el 2001, con \$9,147,734 y desde entonces oscilan entre \$5 y \$6.5 millones anuales. En orden de importancia, siguen los tableros de fibra de madera y la madera contrachapada.

Las deficiencias en la producción de madera han sido subsanadas con cada vez más oferentes internacionales, que presentan, para muchos casos no solo calidades altas, sino productos a la medida para las distintas industrias.

De Nicaragua y Chile

“El que no arriesga un huevo no tiene un pollo...” Está más que claro que la madera es necesaria para el funcionamiento de las distintas industrias que han demostrado ser motores de la economía. Países como el caso de Nicaragua, reconocen que los sectores construcción y mueble-

ro de Costa Rica, son grandes consumidores, por lo que sus estrategias han apuntado hacia esta latitud.

La exportación anual de madera de Nicaragua podría, según algunos expertos de ese país, llegar a ubicarse entre los 200 y 300 millones de dólares anuales, de incentivarse más la producción científica, con planes de manejos forestales y transformando el producto de tucas o pies tableros a muebles, madera para construcción, entre otros. Esto nos da una muestra del “poderío maderero” de nuestros hermanos del norte.

Conocedores en Costa Rica, señalan que ha habido un incremento acelerado de demanda de madera para la construcción. Algunos de los sectores involucrados incluso han propuesto que en lugar de fortalecer al sector forestal, se importe la madera. Así el monto destinado a la importación de madera el año pasado fue de más de \$200 millones, de acuerdo con estudios del Ministerio del Ambiente. Pero no es solamente Nicaragua, la que le guiñe un ojo al país en el tema de abastecimiento de madera, sino también el caso de Chile, con madera de pino,

plywood, hojas para contrachapado y madera aserrada, tableros y chapas, molduras, madera cepillada, paneles de fibra de madera, puertas y ventanas; lo que se puede constatar en la tendencia de importación que ha seguido el país desde el 2008 al 2010. (Ver tabla: Tendencia en la importación de productos forestales de Costa Rica).

Precisamente, en Chile, solo la exportación forestal representa el 11% de las exportaciones, con 500 productos que llegan a más de 100 mercados en el mundo, incluido nuestro país.

Por ejemplo, el éxito del pino chileno y su ingreso al país bajo distintas formas de presentación, seco, acondicionado, normalizado y a bajo precio, pone en evidencia un nivel de sofisticación oculto de la demanda que ha

sido impulsado aún más por las ferreterías y depósitos de materiales.

El segmento de la construcción está orientándose a comprar los productos terminados y está creciendo la dependencia de las ferreterías como proveedores de productos terminados.

No obstante, aún hay un 41.05% de empresas constructoras que compra la madera y la trabaja con carpinteros externos.

Los sectores consumidores de madera crecen a diario, y si la producción local no da abasto, lo lógico es seguir impulsando la comercialización maderera con más países productores.

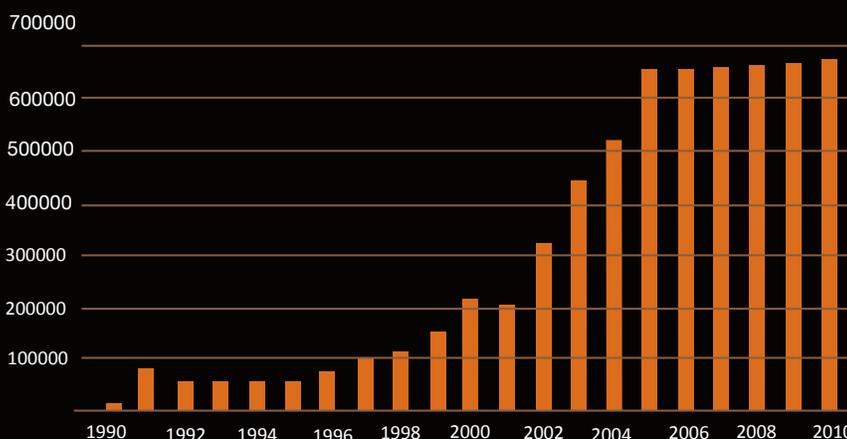
Se le mire por donde sea, y por más producto sustituto, madera solo hay una: ¿o habría sido lo mismo Pinocho de hule?

Tendencia en la importación de productos forestales de Costa Rica.

Madera aserrada, en bruto, plywood y hojas para contrachapado, 2008-2010

País de procedencia	Cantidad	Porcentaje de la Cantidad Total Importada	Valor en miles de \$
Chile	66,282 ton	33.42	28,017
Nicaragua	53,494 ton	26.97	12,480
Estados Unidos	16,727 ton	8.43	15,207
Honduras	9,713 ton	4.9	4,499
Panamá	2,966 ton	1.5	377

Evolución en Costa Rica del consumo de madera de plantaciones forestales (m3 de madera en rollo)



Productos vendedores



Sierra circular Makita. Modelo BSS610. Diámetro del disco 165mm. Velocidad en vacío: 3700. Peso: 3.5 kg.



Taladro inalámbrico Makita. Capacidades: acero 13 mm, madera 38mm. Tornillo para madera: 10 mm X 89 mm. Tornillo para máquinas M6. Velocidad en vacío: 0-1500 (alta) 0-400 (alta).



Disco Makita para cortar metal plano 180 x 2 x 22.23. Alto rendimiento. Abrasividad 36. Ligadura BF. Aguante: 8600 rpm. Tamaño 7" (180 mm). Para eje de 5/8" (22.23 mm). Grueso del disco 2 mm.

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



Juego de cuchillos para cocina en bloque. Acero inoxidable. 19 piezas. Igual se venden por separado. Cacha de polipropileno.



Mango telescópico de acero. Alcance 3 metros, 2 secciones.



Cortador para ramas. Hoja dentada de 14". Cuchilla de paso de 1 1/4" de capacidad.

▲ Distribuye: Imacasa • Tel.: (506) 2293-4542

Pequeñas diferencias entre marcas, pero suficientes para atraer compradores. Actualmente, los negocios ferreteros requieren tener, en su inventario mensual, al menos un 5% en productos novedosos. Aquí un catálogo con parte de la oferta que circula en el mercado.



Equipo de oxiacetileno tipo Victor pesado. Capacidad de corte: 8" (200 mm). Capacidad de soldado: 1/2" (12.7 mm). Válvulas de aguja en acero inoxidable. Doble manijo de ajuste rápido. Manubrio de corte con doble sello de seguridad y durabilidad. Construcción de los tubos de acero inoxidable.

Cortadora plasma con compresor. Modelo TW-1010. Tensión de alimentación 230 V. Capacidad de corte: 6 MM. Peso: 15.5 Kgr.

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



Breakers bipolares. Amperajes desde 1 X 15 hasta 2 X 100. Marca Tania By Koby.

▲ Distribuyen:
 Casa Eléctrica. Tel.(506) 2276-4052
 Smark de Palmares. Tel.(506) 2452-1487
 Impafesa. Tel.(506) 2240-8444

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

● Hoja de acero indestructible.

LOS ORIGINALES

● Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

● Filo duradero.

● Busque logo Imacasa sellado de garantía.

● Original cache indestructible, fundida a la hoja.

Nº 808

IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com



Basic Super. Soldadura de bajo hidrógeno para uso en construcciones en general.



Soldadura 6013, para aceros no aleados, uso en reparación y mantenimiento.



Electrodo de acero inoxidable que suelda todo tipo de aceros.

▲ Distribuye: Rodco • Tel.: (506) 2240-9966



BOZZA: línea extensa de equipo y accesorios especializados en la lubricación comercial e industrial.



Vipal: todo el material necesario para la reparación de cualquier tipo de llanta.



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

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



Disco 3 en 1: Carborundum permite operaciones de corte, desbaste y acabado en un solo producto, para aplicaciones en cortes rápidos y precisos en aceros, chapas de acero inoxidable, tubos y perfiles.



Máquinas Mig: modelo 181/201/251 para proceso mig, de corriente continua y voltaje constante, para alambre de 0.6 a 0.8mm para alambre de 0.6 a 1.0mm solo modelo 251



Disco Inoxidable. Mayor número de cortes por minuto, menor esfuerzo mecánico, diseñados para cortes rápidos y precisos. Presentación en 4 1/2" y 7" grueso de 1/16" además de 9" grueso de 5/64.

▲ Distribuye: Torneca • Tel.: (506) 2207-7730



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.

▲ Distribuye: Panduit • Tel.: (506) 2495-6500



Kodiform . Tablas hechas de OSB (Oriented Strand Board, por sus siglas en inglés), que conforman un panel estructural de astillas o virutas de madera, orientadas en forma de capas cruzadas para aumentar su fortaleza y rigidez. Diversas aplicaciones, entre ellas la de formaleta.

▲ Distribuye: Maderas Kodiak
Tel.: (506) 2239-3794



Bitet. Producto hecho de resina antibacterial de acuerdo con experimentos y reportes médicos para proteger la salud de toda la familia a través de la limpieza profunda eliminando los hongos y gérmenes en las partes íntimas. Gasta menos agua que una ducha. Disponible Manual y Digital.

▲ Distribuye: Atiko
Tel.: 2291-7717

CUCHILLAS IMACASA



● Disponible en Blister

LAS ORIGINALES



150 9001
CERTIFIED

Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos




IMACASA

FUERA DE SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA

www.imacasa.com

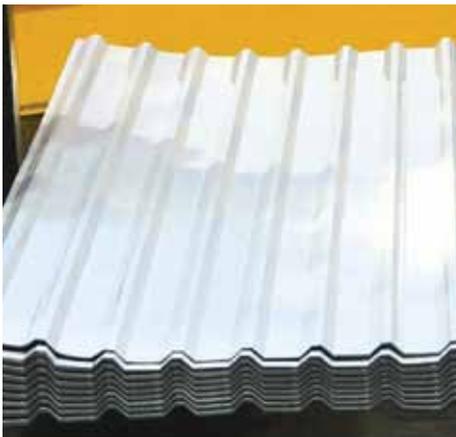


Lámina rectangular en hierro esmaltado



Lámina a la medida, estructuras, canoas, cumbreras, botaguas, entre otros.

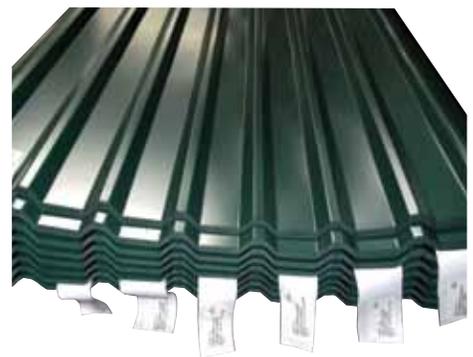


Lámina rectangular en Hg.

▲ Distribuye: Dispiesa • Tel: (506) 2282-9015



Machete en acero de alto carburo templado con mango de polipropileno.



Modelo: 10250 / 220m. Soldadora inversor. Turbo ventilada. Alta eficiencia en la refrigeración. Protegida por fusible térmico de corte y reinicio automático. Regulación de amperaje de infinitos puntos intermedios. Incluye pinza porta electrodo, pinza de masa, cables, máscara con vidrio polarizado y correa para traslado.



Modelo: 8180 / 220m. Soldadora inversor, corte de plasma y TIG. Corta acero, hierro y otros metales con facilidad, rapidez y alta calidad de terminación. Solo utiliza aire comprimido como consumible. Turbo ventilada. Alta eficiencia en la refrigeración. Protegida por fusible térmico de corte y reinicio automático. Regulación de amperaje de infinitos puntos intermedios. Incluye pinza de masa y cables.

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

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.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 ®



Caja Palmares calada. Largo 55.5 cm, ancho: 38 cm, alto: 33 cm.



Caja organizadora, ideal para exhibir tornillos y otras aplicaciones.



Tablillas plásticas blanca, blanca con división plata, café caoba. Largo: 5,9 metros. Ancho: 20 cm. Grosor: 7,5 mm.

▲ Distribuye: Plastimex • Tel.: (506) 2453-1251



Kit de instalación para inodoro. Cód. 2724.



Reposadera universal. Rejilla cubierta de acero inoxidable.



Sifón de Hule Universal lavatrastos y lavamanos. Cód. 2808.

▲ Distribuye: Sorie • Tel.: (506) 2296-2623 Grupo Re Re • Tel.: (506) 2240-20-10 Ugansa Comercial S.A. • Tel.: (506) 2289-6874



Intura alto desempeño para ser aplicada en concreto, mampostería, cementicios en general, aglomerados y maderas, tanto en interiores como exteriores. Recomendada para lugares donde haya exposición severa a la intemperie.



Revestimiento mármol para superficies de cemento, ladrillo, madera, gypsum o plywood. Para superficies interiores y exteriores que requieran de belleza y realce. Película dura, resistente a golpes moderados, tersa y con la apariencia de mármoles venecianos.



Esmalte minio rojo exteriores e interiores. Se recomienda como primario anticorrosivo de primera calidad para ser utilizado en superficies ferrosas nuevas o inclusive oxidadas. Sirve como base para esmaltes alquídicos y otros. Uso industrial.

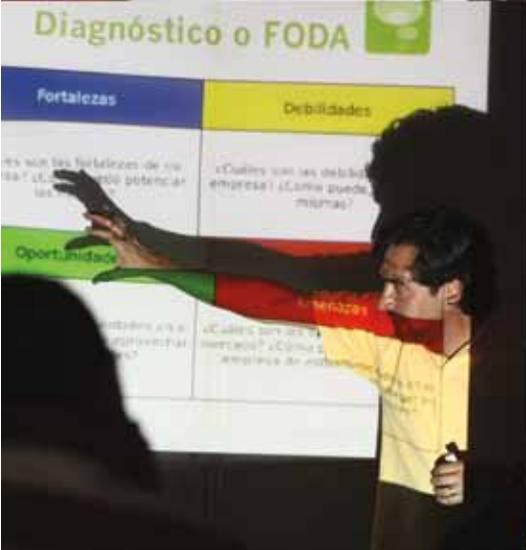
▲ Distribuye: Vastalux • Tel.: (506) 2450-2424

MÁS DE 1100 PERSONAS
237 FERRETERIAS
6 CURSOS

3 TALLERES
2 DIAS

UN SOLO EVENTO

ACADEMIA VEGA



A cada uno de ustedes que estuvo presente, VEGA les dice GRACIAS, por haber participado y ser parte de nosotros. Por ustedes nos proponemos a mejorar cada día, siendo más que un proveedor.

Tel: 2494 4600 Fax: 2444 8351 Email: ventas@importacionesvega.com www.importacionesvega.com



Clavo instantáneo. Adhesivo de alto poder para rellenar juntas. Brinda agarre rápido y reemplaza las reparaciones manuales en múltiples aplicaciones.



Une y sella virtualmente todo. Fuerte agarre inicial que no permite deslizamiento, impermeable y resistente a la intemperie, pintable. Sella aún bajo el agua.



Ventilador de pared de 16". 3 velocidades, apagado automático, inclinación vertical ajustable, parrillas de acero recubiertas, silencioso y con control remoto.

▲ Distribuye: Megalineas • Tel.: (506) 2240-3616



Sansón Repello Fino. Mezcla de cemento gris, arenas, fibra sintética y aditivos, que forman un mortero de calidad. El producto está diseñado para usarse como última capa.



El Concreto Hidratium® es un producto de alta tecnología que proporciona ventajas competitivas al sustituir el proceso de curado tradicional del concreto.



Sansón Repello Grueso, ideal para usar sobre superficies de concreto, bloque, ladrillo o cualquier tipo de mampostería.

▲ Distribuye: Cemex • Tel.: (506) 2201-2020



Bombas y tanques hidroneumáticos.



Sistema hidroneumático



Bombas de aguas negras y pluviales.

▲ Distribuye: Alrotek • Tel.: (506) 2452-1046

SAER[®]

ELETTROPOMPE

SERVICIO TÉCNICO SAER CENTROAMERICA
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA COSTA RICA:



ALROTEK



**Equipos de Bombeo Sumergibles para Pozo, Bombas Centrifugas, Bombas Periféricas,
Bombas Tipo Jet, Bombas Industriales y Sistemas Hidroneumáticos.**

También contamos con taller de servicio CERTIFICADO SAER para rebobinado de motores sumergibles,
repuestos, instalación y capacitación.

Tels: (506) 2452-1046 / Fax: (506) 2452-1079 / Email: info@alrotek.com
Palmares, Alajuela, C.R / www.alrotek.com



Llavín de bola de bronce liso, con llave.



Candado Gold Dragon de 75 mm.



Llavín doble paso Gold y Dragon.

▲ Distribuye: Sorie • Tel.: (506) 2296-2623



Compresores Schulz. Compresores Air Plus. Con potencias de 2HP y 3HP. Presión de 145 psi. Motor de 110V/1F/60 Hz. Livianos, de fácil transporte. Ideales para centros de pintura, uso doméstico, talleres y actividades en general.



Lubricantes para motores. Diesel y gasolina. Lubricantes hidráulicos para tractores, maquinaria agrícola y sistemas hidráulicos en general. Para todo tipo de vehículos (automóviles, buses, cabezales, tractores y pick up).



Fajas automotrices. De distribución, de alternador, de abanico y de dirección hidráulica. Fajas en medidas de 11 mm hasta 22 mm de ancho y de largo desde 24" hasta 76" de diámetro. En presentaciones de 3 canales a 10 canales, desde 19" hasta 100".

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



Epoxi Bonder. Pegamento epóxico transparente. Pega vidrio, cristal, porcelana, mármol. Alta resistencia inicial: 80 kg/cm² en 1 hora. Fuerza extrema al final: 130 kg/cm².



Patex. Adhesivo de montaje para madera, yeso, vidrio, plástico, metal, cerámica. Sin necesidad de taladrar, atornillar o clavar. Puede ser lijado y pintado una vez seco. Contenido del cartucho 360 g.



Espuma expansiva universal. Sella, pega, rellena, aísla. Expande y se adhiere a la mayoría de materiales como concreto, mampostería, madera, metales y material plástico, excepto polietileno, silicona y teflón.

▲ Distribuye: Henkel de Costa Rica • Tel.: (506) 2277-4800



Mr. Spray®

ESMALTE DE SECADO RÁPIDO
EL ECONÓMICO DE PLASTI-KOTE



18
COLORES
DISPONIBLES !!

PlastiKote®

EL ACABADO PERFECTO . LA OPCIÓN #1 DE LOS PROFESIONALES



40
ESPECIALIDADES
DISPONIBLES !!

www.plastikote.com
www.rosejo.com

800-ROSEJO1

DISTRIBUYE:
ROSEJO



21 LEDS Negro, Focos de 9, 21 y 32 leds.



Fluorescente compacto antinsectos: luz que no atrae insectos.

Fluorescentes compactos de colores.

▲ Distribuye: Sylvania • Tel.: (506) 2210-7678



Conectores flexibles para agua. Modelo: AL-A40. Trenzado: Acero Inoxidable. Manguera interior: Hule EPDM. Espiga: Cobre o latón. Férua: Latón niquelado. Tuerca: latón niquelado o termoplástico de alta densidad. Temperatura de trabajo: 0° a 65° C. Presión máxima de trabajo: 8.8 kg/cm2 / 125 psi. Garantía: 10 años. Para instalar en lavatorios o fregaderos.



Brida Flexible Corta. Modelo: PB-205. 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 desfases. Fijación sólida al piso. Vida útil igual a la del sanitario. Por su flexibilidad corrige separaciones entre el tanque del sanitario y la pared. 10 años de garantía.



Trampa Flexible TF-110. Interior liso que no acumula residuos. Material antimicrobial que evita malos olores. Fácil instalación y sin herramientas. Ahorra espacio. Resiste a altas temperaturas. 10 años de garantía.

▲ Distribuye: Coflex SA de CV • Hidalgo 602 Poniente Centro • Monterrey, Nuevo León, México • CP 64000 • Tel 52-81-8389-2800



Grapadora semi pesada de uso general. Para tapicería y pega de afiches.



Rodillos 100% antigota. Marca Atlas 321-10 en 9" X 10 mm. Mini rodillo: 321-9 "3 X 10 mm.



Tanquetas para gasolina Midwest Can. 1, 2 y 5 galones.

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

Con **Super Bonder**...

¡Tocaste... Ganaste!



8 personas tendrán el chance de ganarse un **SPARK go!** del año en un reto inolvidable el sábado 14 de mayo en Multiplaza del Este, es fácil, si no te despegás del carro, ¡te lo ganás!, comprá **Super Bonder** del 7 de marzo al 7 de mayo y activá la factura al **2542-1515** o en www.facebook.com/superbondercr

Todos los finalistas podrán ganar Cámaras Digitales, Mp4's, Radiograbadoras con Mp3, DVD's y más.



Calidad **Henkel**

Aplican restricciones. Ver reglamento en www.facebook.com/superbondercr. Imágenes con fines ilustrativos.



¡Tocó...Pegó!



Armario Rimax, tipo alacena, en colores beige, gris, blanco e imitación madera. Varios compartimentos.



Armario cajonero de 4 gavetas, en colores beige y gris. Brinda comodidad, resistencia y armonía a la hora de guardar.



Escaleras Stanley. Tipo tijera de 4, 5, 6 y 8 peldaños. 91 kgr de capacidad o 200 libras. meseta resistente con repisa tipo cubeta auto-cierre. Refuerzos de acero en los peldaños superior e inferior, con zapatas moldeadas antideslizantes. Livianas y con separadores externos.

Escalera de extensión con peldaños. Planos en forma "D" de aluminio. Topes de extremo resistentes a daño. Cuerda con polea direccional para fácil acción.



Línea de herramientas profesionales Truper.

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



Disco de alto rendimiento para aceros inoxidables, hierro y acero en perfiles delgados, chapas, etc.

Libre de Azufre y Cloro. Alta velocidad de corte, produciendo cortes limpios, sin quemaduras no rebabas.

Formas; F-41 = Plano / F-42 = Centro hundido. Dimensiones: 50x1.0x6.4



Alto rendimiento para exigencias profesionales. Para aceros Inoxidables y de alta aleación. Libres de Azufre y Cloro. Formas; F-41 = Plano / F-42 = Centro hundido. Dimensiones: 115x1.0x22.



Alto rendimiento para exigencias profesionales. Para aceros inoxidables y de alta aleación. Libres de azufre y cloro. Para operarios calificados que deseen hacer cortes muy delgados, ó cortes en láminas delgadas, sin rebaba y sin vibración. Formas; F-41 = Plano / F-42 = Centro hundido. Dimensiones 115 x 0.75 x 22

▲ Distribuye: Capris • Tel.: (506) 2519-5050

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.





Estante metálico de 60 gavetas. Altura 94 cm (37"), ancho 59 cm (23"), profundidad 22 cm (9").



Prensas plásticas para carrocería. Gran surtido y variedad.



Seguro interno. Gran surtido de medidas.

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



Flexiducto GE 6 FT. Color negro. Modelo: 43002. Organizador de cable 1.80 X 2.5 m, para áreas abiertas. Superficie redondeada para evitar accidentes. Doble cara para proteger en la mayoría de las superficies.



Flexiducto GE 10 FT. Color beige. Modelo: 43002. Organizador de cable 3 X 2.5 m, para áreas abiertas. Superficie redondeada para evitar accidentes. Doble cara para proteger en la mayoría de las superficies.



Protector de picos G.E. Modelo 14919. Protector de sobrecargas para aparatos eléctricos. Especial para centros de entretenimiento y sistemas de cómputo. Indicador luminoso. Protección telefónica y coaxial. 2700 Joules. Ranuras para montar en la pared. Cordón de 4 FT, con tapón de seguridad para cada toma. Sello UL.



Distribuidor digital GE. Modelo: 87625. Distribuye la señal de cable o satélite hasta 4 televisores. 2.4 GHZ.

▲ Distribuye: Avelec • Tel.: (506) 2227-0174



Figuras de CPVC para tubería de agua caliente.



Extensión eléctrica 8 metros, marca Traka, y accesorios eléctricos.



Variedad de tejas y colores.

▲ Distribuye: Distribidora Reposa • Tel.: (506) 2272-9020

▲ Distribuye: La Cantera
Tel.: (506) 2249-0070



Mi instalación no tiene problemas porque uso



Sistemas Innovadores para la Instalación de Revestimientos Cerámicos y Piedras

SISTEMAS INNOVADORES PARA LA INSTALACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PIEDRAS



PEGAMENTOS • FRAGUAS • REPELLOS
IMPERMEABILIZANTES • SELLADORES

ENCUÉNTREROS EN LAS PRINCIPALES SALAS DE ACABADOS, DEPÓSITOS DE MATERIALES Y FERRETERÍAS • CONSULTAS AL 2233-4159 • www.laticrete.co.cr

Síganos en [facebook](#) y [twitter](#)



Sistemas Innovadores para la Instalación de Revestimientos Cerámicos y Piedras

En Universal le entran a los motores

Los que están familiarizados, compenetrados e involucrados con el sector ferretero, tienen un criterio para definir a los productos que gerenan: rotación rápida, atraen compradores y la utilidad se empieza a “ver” desde el principio.

Esto lo entendimos con claridad el día que llamamos a Nelson Abarca, Encargado de Compras de la Ferretería R y R Florencia, de Florencia de San Carlos, y al preguntarle por las líneas automotrices de Universal de Tornillos nos contestó: “sólo bueno...”.

“Son líneas que se mueven constantemente, pero lo más importante es que ellos (Universal de Tornillos) mantienen un servicio eficiente de entregas rápidas”, agrega Abarca.

Óscar Castellanos, Gerente General de Universal de Tornillos, justifica las palabras de Nelson al indicar que “no hacemos como otros competidores que tratan de imitarnos. Estos adversarios ofrecen un stock de productos que después no pueden mantener, e incurrir en faltantes, y en vez de soluciones, llevan problemas a los clientes”, dice Castellanos.

Saben que la parte automotriz empieza a tomar más fuerza en el sector, y por eso han apostado a este tipo de líneas, pero “no es solo ofrecer un poco de productos sino brindar al comprador una especialización que pueda trasladar a sus clientes”, agrega

Castellanos.

Los productos que esta empresa ofrece al ferretero son líneas que van desde pines plásticos, herramientas hidráulicas, silicones, resortes y tornillería especializada. “Cualquiera puede llegar con tornillos a las ferreterías, pero donde estamos haciendo diferencia es al

ofrecer un portafolio de productos que dejan márgenes de ganancia amigables y un seguimiento constante”, asegura este gerente, que dice saber que aunque la parte automotriz es un negocio creciente, aún queda mucho por hacer en el mercado.



Oscar y su padre Guillermo Castellanos, dicen que llevan 10 años en Costa Rica y 35 en Colombia, de dirigir empresas de tornillería con corte automotriz y aunque saben que es duro, dicen saber cómo vencer a sus competidores.

Una a una

Esta es parte de la oferta automotriz con la que Universal de Tornillos dice desbancar a sus competidores:

- **Pines plásticos:** todo tipo de pines y prensas dependiendo de la aplicación: tapizado, puertas, pisos de carros.

- **Emblemas:** de todas las marcas y modelos, originales y genéricos.

- **Hules** para soporte de tapa de motor.

- **Resortes: de compresión y de gancho:** para clutch, frenos, bandas, de acelerador. Para la industria y sector agrícola se ofrecen fabricaciones especiales.

- **Tacos y ranas:** todas las medidas para modelos livianos. Ranas corrientes, cónicas, de lujo y otras, en variedad de medidas incluyendo milimétrica, para carros americanos, europeos, japoneses, y camiones de 2 y 3 toneladas.

- **Herramienta hidráulica Torin:** gatas de botella, carretillo, prensas hidráulicas, camillas, cajas de herramientas metálicas, burras, bancos.

- **V-Tech:** silicones automotrices para frío y caliente. Rojoo, gris, negro. Adhesivos epóxicos.

- **Tornillería automotriz:** tornillo centro, milimétricos, espárragos, especiales para tramados, para caliper, barra de torsión, tapones para carter, tuercas de eje con pasos especiales, tuerca izquierda, canastilla, tornillo grado 8, carrocería.

- **Fitinería:** conexiones de bronce para sistemas de frenos, lubricación, aire, tubería de cobre, mangueras para frenos de aire, tubo-nylon, gasas, allemait, mangueras de aire y para combustible, acoples y puntas para acoples.

- **Varios:** seguros de ojo interno y externo, pasadores tubulares, clavos para frenos, sellos de blog o motor, cajas surtidas de fusibles.

SYLVANIA

Ilumina tu vida

Fluorescentes compactos de Colores y Antinsectos



Purifica e ilumina
tu ambiente
¡Cuide su salud y la de los suyos!



Emite iones negativos a través de un elemento filtrante localizado en el centro del fluorescente compacto.

¡ENCUÉNTRELO AHORA
A UN PRECIO ESPECIAL!



¿Qué importancia tiene la exhibición en su negocio? ¿Cuáles productos tienen la prioridad de ser exhibidos? ¿Qué proveedores promueven y colaboran más con esta estrategia?



Ernesto Venegas y Minor Cerdas, Proveedor y Administrador
Ferretería Boston, Pérez Zeledón, 19 y 15 años de experiencia

La exhibición es un pilar fundamental del negocio. Creemos en un 100% en esta estrategia, pues sí se hace bien organizada aumenta las ventas. Tienen prioridad los productos nuevos y los que los clientes menos conocen, pues esto genera la consulta. Proveedores, podemos mencionar muchos, pero los que más cuidan este aspecto, ya sea con la presentación de sus productos o apoyo directo con exhibidores, son Águila Eléctrica, Importaciones Vega, Kativo.



Luis Carlos y Josué Paniagua, Propietarios
Maderas Paniagua Solís, Quepos, 15 años de experiencia

El que no enseña no vende. Una buena parte de las ventas se genera por la exhibición, por el impulso provocado. Hay que ser cuidadoso en la estrategia, y enfocarse a exhibir detalles como grifería, lámparas, todo tipo de bombillos, pues los compradores aún creen que solo existe un bombillo. Nada se logra con mantener una buena exhibición sino se le explica al cliente, y así despertar más interés por los productos. Proveedores que siempre tienden la mano con estas estrategias: Importaciones Vega, Abonos Agro, Pinturas Sur.



Adolfo Alvarez, Walter Briceño y William Castro, Proveedor,
Vendedor y Propietario, Depósito Guafor, Guayabo, Bagases,
Miravalles, 10, 1 y 2 años de experiencia

Si el propósito es vender más, hay que mostrar la variedad y las marcas. Se vende todo lo que entra por la vista, dando prioridad a los productos nuevos. Hay que generar en el cliente, la necesidad por otros productos y no solo los que lleva en su mente. Proveedores que apoyan la exhibición: Megalineas, Distribuidora G & Q, Importaciones Vega, Valco.



Alcides Cordero, Propietario, Cebolla Materiales de Construcción,
Tilarán, Guanacaste, 27 años de experiencia

La exhibición le recuerda al cliente lo que le hace falta. No hay duda que ayuda a generar más ventas, por ello, ojalá pudiéramos tener 1 kilómetro de exhibición. Hay que enfatizar en lo nuevo, en lo que requiere fuerza en la rotación, pues esta estrategia agrega más en la intención de compra del cliente. Como proveedores que ayudan a mejorar la estrategia puedo mencionar a Valco, Distribuidora Arsa, Bticino.

ATLAS
100% TECNOLOGÍA MONOBLOCK
LAS ÚNICAS QUE NO BOTAN PELOS !!



www.rosejo.com
800-rosejo1



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	509.08										

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%	-9.91%										

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	0.46										

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-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%
I-2011	0.68%											
A-2011	0.68%											

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
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
2011	4.74											

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	5.52										

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	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
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	-490.90
2011	-502.50											

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

IMACASA
TIEMPO EN SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EL FERRETERO

¿Qué tiene de bueno el negocio de la madera?

Allá en Atenas, hay varios ferreteros que se “arrimaron a buen palo”, pues se reparten el mercado de la zona, a punta de la venta de madera, y claro, complementado con todo lo que es ferretería.

Después de trabajar durante largo tiempo en un negocio de venta de madera, donde aprendió todo sobre este material, un día, de esos calurosos de Atenas, y mientras chapeaba una ronda de zacate, en la sede del Seguro Social, gracias a un contrato que tomó y que por el que le pagaban bastante bien, y como ya no estaba empleado, decidió entrarle a lo que le apareciera...

Cuando ya estaba a punto de sacar su jornal, sintió la palma de su hermano Román, que llegó a buscarlo para decirle: - “Mirá, vos tenés buena pasta para eso de la madera... ¿por qué no pensamos en ponernos un negocio? Yo traería la madera de San Carlos en el camión... ¿cómo la ves? Inmeditamente, Juan Carlos Miranda, haciendo caso a las palabras de su hermano, y empujado por el primer cliente que le hizo una compra fuerte, decidió abrirse un establecimiento dedi-

cado a vender madera.

Ahora con 21 años de operar, Miranda, solo en el negocio, pues su hermano decidió independizarse y comprar un aserradero, ha complementado la venta de la madera con material pesado y la línea de ferretería, conformando un edificio de aproximadamente 1260 metros cuadrados.

Ojo clínico de madera

Le basta con solo ver una pieza de madera de lejos, para reconocer de qué tipo es, y de eso se ha valido para asesorar a los clientes. “Muchos creen que la madera es cara y la califican de hasta lujo, pero hay otros sistemas constructivos que son menos eficientes y no tienen la estética que le puede dar este producto”, dice Miranda.

Pero Juan sabe que cualquier diferencia ya sea en precio o asesoría le pueden dar ventaja, pues reconoce que “aquí hay varios negocios fuertes que también se

dedican a esto. Y es que no es por nada, en Atenas sí es barata la madera”, agrega Miranda.

Y la lucha es tan fuerte, que quisimos comprobarlo cuando hablamos con Nelson González, Propietario del Depósito Los Ángeles, que está apostado a menos de 1 kilómetro de los Hermanos Miranda, allá por el Monumento del Boyero, quien indica que “vendo madera más barata, hasta un 20% menos”, pero además agrega que en otros negocios, los clientes no conocen ni al dueño, “aquí en cambio, trato de que todos tengan contacto conmigo porque esto les genera más confianza”, sostiene González. En este sentido, particularmente, Miranda reconoce que el Depósito Los Ángeles “ha sido siempre un fuerte competidor”.

De €700 a €1500

Volviendo a nuestra historia, Miranda dice que en este nego-



La Ferretería y Maderas Hermanos Miranda

está compuesta por 19 colaboradores que buscan todos los días, aumentar la atracción del promedio de los 75 compradores que ingresan a diario. Juan Carlos Miranda (de rayas), es un conocedor de la madera, que conjuga su negocio con venta de material pesado y ferretería, y dice que en un mercado como el de Atenas con tanta competencia, la especialización es un factor determinante.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com





De buena madera Ferretería y Maderas Hermanos Miranda

Metros cuadrados: 1.260

Año de fundación: 1989

Colaboradores: 19

Clientes promedio atendidos
por día: 75

cio, cuando se sabe trabajar, da sus resultados. “Sé lo que es vender en una semana, 50 mil pulgadas de madera. He tenido clientes como El Lagar, Ferretería Ferjuca en Orotina, Maderas San Carlos, en Palmares, Ferretería Cóbano, en Puntarenas, y otros”. “El complemento con la parte de ferretería me ha traído bastantes

clientes, pero a mi criterio, es mucho más negocio la madera, siempre y cuando se conozcan sus tejes, manejes y secretos. “Yo vendo reglas de caobilla, algo que no todos tienen y otros negocios ni siquiera conocen, o la precinta de gavilán, piezas en tostado, arena, y otras”, agrega Miranda.

Y basado en su conocimiento, nos dio un ejemplo claro de la bondad de este negocio: “puedo conseguir piezas con un precio de ¢700 la pulgada, para venderla a ¢1500, y eso aún es barato. En ferretería, es muy difícil encontrar un producto que arroje esos márgenes”.

Cuando le preguntamos por la

razón de su crecimiento, y sobre cómo se aseguraba de vender diariamente más, nos señaló, en el pie de un cuadro, hecho por su esposa, un grabado que decía más o menos así: “nuestra recompensa se encuentra en el esfuerzo y no en el resultado. Un esfuerzo total es una victoria completa”.

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Aceros Carazo	Jorge Vega	Subgerente General	2222-1227	2256-0621	N.D	j_vegah@alqcarazo.com
Alrotek	Johan Alvarado	Gerente de Operaciones	2452-1046	2452-1079	N.D	jalvarado@alrotek.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	gobando@celcocr.com
Conductores Monterey	Mauricio Soto	Ingeniero	2589-1335	2589-2126	N.D	viakoncr@gmail.com
Forestales Latinoamericanas	Silvia Jiménez	Gerente	2272-1111	2272-3333	N.D	sjimenez@buenprecio.com
Havells Sylvania S.A	Mónica Torrealba	Mercadeo	2210 76 78	2232 87 23	N.D	monica.torrealba@havells-sylvania.com
Henkel de Costa Rica	Marvín González	Gerente Ventas	2277-4800	2277 48 83	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
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	N.D	rvargas@importacionesvega.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
Laticrete	Martín Ortiz	Director de Ventas	2233-4159	2221-9952	N.D	mortiz@laticrete.co.cr
Mexichem Costa Rica	Laura Segura	Departamento Comercial	2209-3208	2239-0971	N.D	laura.segura@mexichem.com
Plycem Construsistemas C.R.	Karla Cordero	Mercadeo	2575-4300	2553-2580	1642-7050	karla.cordero@plycem.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-7708	N.D	rmartinez@rosejo.com
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	N.D	dsossin@tornicentro.la
Universal de Tornillos	Oscar Castellanos	Gerente General	2222-7676	2256-4090	4569-1000	gerencia@unitorni.com



**Entrada
VIP**

Regístrese en www.explore.com
De esta manera recibirá su gafete a su dirección con anterioridad, con el que podrá ingresar al evento en la ventanilla VIP.
¡Ahórrese las filas! Entrada sin registro: \$5,000

EXPLORE es un evento con más de 200 stands de proveedores de la industria con productos, servicios, actividades y concursos. Los visitantes podrán identificar oportunidades que le ayudarán a hacer más eficiente su negocio.

EXPLORE EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

martes 21 al jueves 23, Junio 2011
En el Nuevo y Remodelado EVENTOS PEDREGAL

Organiza: *Apetito*

www.explore.com

Contáctenos: Tel.: 8997-1651
o 2231-6722 ext. 132



...Ideas para mi negocio

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	2296 28 15	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

SOLUCIONES

para **TODO**



Stuccos y Acabados Decorativos

Silica
Cuarzo
Metal Desing
Polychrom



Pinturas y Recubrimientos

Acrílicos
Esmaltes
Anticorrosivos
Impermeabilizantes
Otros

Klear Limpieza

Desinfectantes
Limpiador para cerámica
Limpiador de vidrios
Desengrasante
Abrillantador
Neutralizador de olores



Acabados para Madera

Tintes
Impregnantes
Barnices
Cleaner Protector

SUR pone a su disposición
una enorme gama de
productos y sistemas,
ofreciendo soluciones
integrales para sus
necesidades.



SUR
www.gruposur.com