

tuercas y tornillos



Ranking: marcas y productos ¡Las más elegidas!

Los ferreteros dieron cuenta de las marcas y productos de más venta. Estos productos representan cerca del 85% del total del inventario para los negocios. P.22

- 18** Expoferretera se llena de sorpresas
- 28** Especial de herramienta manual
- 12** Kativo se viste de amarillo
- 36** Luky un negocio duradero

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



ABRIL 2011 / AÑO 15 / NO. 178



At

ATIKO®



expambox



Luckysy

ENLACE
LUGAR >>>
Mayor Preciosidad Mayor Precio

front

Travex
ACERO INOX

glänzend

THE BEST DESIGN AND SERVICE
INTER-KITCHENS

Distribuye Atiko:

100 Sur de la distribuidora Santa Bárbara, Pavas, San José, Costa Rica • Tel: 2296-2815 • Fax: 2220-4427 • www.atikoworld.com



LANCO[®]

Doble protección para su techo



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

Síguenos 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

En nuestra próxima edición

MAYO / TYT 179

Agregados para la construcción

Agregue valor y aumente las ventas de sus productos: morteros, cemento, pega cerámica, morteros para repello y pega de block, arena, piedra, aditivos para construcción, entre otros.

Baño

Tinas, duchas, spas, mini spa, tinas de hidromasaje, tinas plásticas, tinas esmaltadas, cabinas de hidromasaje, cabinas de ducha, duchas, term duchas, accesorios para baño, botiquines, espejos, azulejos, losas, griferías, jacuzzis, calentadores, bombas, tanques, ventiladores para baño, muebles para baño, grifería para baño, seguridad para baño, lavamanos, tocadores, balnearios al aire libre y saunas, cortinas para baño, argollas para baño, asientos para inodoros, bañeras, inodoros de 1 pieza, inodoros de 2 piezas, puertas para bañera y ducha, calentadores, cerámicas para baño.

Cierre Comercial: 25 de abril

Anúnciese en TYT



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

CONTENIDO



La feria de Vega tuvo de todo. Los clientes asesoría en administración de inventarios y aprovecharon los descuentos de productos. P. 32

10 PINCELADAS

16 MERCADEO

El cliente incógnito

También llamado cliente misterioso (secreto, oculto) es una forma de auditoría utilizada para controlar lo que sucede en un negocio.

18 EXPOFERRETERA

La feria sigue ganando terreno en expositores y aumenta sus actividades para divertirse haciendo negocios.

22 EN CONCRETO

Ranking de marcas y productos. Un estudio elaborado por Demoscopia, solicitado por TYT, determinó cuáles son las marcas de productos que registran mayores ventas en ferreterías.

28 Especial herramienta manual

32 PERFIL

Feria de Vega: Academia sacó nota 10

Cerca de 300 compradores ferreteros, de todo el país, se dieron cita, a fines de febrero en Importaciones Vega a la búsqueda de cerrar negocios con todo tipo de productos.

34 AUTOMOTRIZ

En el top del cuidado automotriz

Tornicentro dijo sí al área automotriz y se lanza al mercado con una nueva línea para el cuidado automotriz.

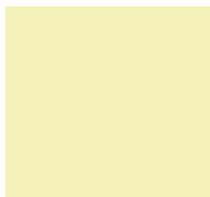
36 EL FERRETERO

¿Cómo hacer que los negocios perduren?

Quien es buen empresario, no solo es el que arranca una empresa, sino el que procura no dejar de lado ningún detalle, por eso, entre sus objetivos debe tener muy presente el de hacer el amor, procrear para asegurarse de que sus generaciones sigan con su obra.



Marcamos
la tendencia
en color.



LIME TWIST
89YY78/269

EN PROTECTO, ESTAMOS
A LA VANGUARDIA. POR ESO,
PARA QUE LAS PAREDES DE TU HOGAR
ESTÉN A LA MODA

TE PRESENTAMOS
EL COLOR DEL AÑO 2011.

 **Protecto**
LA DURADERA

Encuentra todo sobre tendencias y combinaciones de color
en las tiendas Protecto Decor.

Búscanos en:  Color Fans

www.grupokativo.com

EL FERRETERO DEL AÑO

Vote en:
www.expoferretera.com



¿QUIÉN SERÁ?

CARTAS

Ejemplar

Excelente el reportaje de la ferretería de Nenén, todo un ejemplo de familia. Felicitaciones.

María Salas

Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:

6230 vistas

www.tytenlinea.com



DUARCO



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

6 ABRIL 11 TYT • www.tytenlinea.com

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



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



Cód. 624530



Cód. 622641



Cód. 633436



Cód. 626824



Cód. 677808



Cód. 675206



Cód. 676966



Cód. 628602



Cód. 626251



Cód. 675153



Cód. 675197



Cód. 675628 / 675737 / 675715



Cód. 677217



Cód. 679214



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

CENTRAL TELEFONICA TEL: 2211-5000

www.abonosagro.com

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

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



MAYOREO



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Es casi seguro que si la primer recomendación, la implementó y le dio resultado, en la segunda hará lo mismo, y si hay una tercera, aunque cambie el procedimiento, buscará obtener el mismo resultado.

Pongámonos en los zapatos de cualquier comprador que recibe una recomendación del ferretero o bien, del vendedor del mostrador. Si con el producto en mano, y al seguir las instrucciones, obtiene el resultado esperado, estos consejos de uso, se convierten inmediatamente en sagrados, en "palabras ferreteras san-

¿Cómo mover más productos?

tas", y después de ahí, claro, el comprador será todo un experto en el tema, y jamás olvidará dónde y por quién recibió esta capacitación.

Y no quiero ni pensar que sucedería en el caso contrario, si el comprador recibe una instrucción equivocada, echa a perder su proyecto. Probablemente, perdería la credibilidad en el ferretero y en su negocio.

Pero dejemos de lado los pensamientos negativos, y detengámonos a pensar en el peso del "poder" que tiene tanto el vendedor como el ferretero.

Y si hablamos de poder, tiene uno doble: el primero, del que venimos hablando sobre instruir a los clientes en el uso de los productos, y el otro en la recomendación propia de los productos por encima de otros que igual funcionan para las mismas aplicaciones.

Por ejemplo, cuando un cliente

entra solicitando un taladro sin dar marca ni color, y después de ser interrogado sobre el uso que le va a aplicar, queda a discreción del ferretero o del vendedor, decidir cuál de todos los que tiene en exhibición pondrá en las manos de su comprador. Y ojo a la infinidad de productos y marcas que sirven o funcionan para la misma aplicación.

Muchos me podrían decir que lo primero en venderse son aquellos productos que tienen un mejor precio, pero insisto en que cualquier artículo respaldado por una capacitación seria e instrucción detallada, "borra" con fuerza el factor precio como primer variable en la decisión de compra.

Es el cliente quien mueve los productos en la ferretería cuando los compra, pero en definitiva es el ferretero y su equipo de ventas los que indudablemente manejan y ejercen "control" sobre los índices de rotación en su negocio.

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
Iranía Salazar Solís

Suscríbase

www.tytenlinea.com
Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Alzas en acero podrían continuar
- Empresarios de Perú promueven productos en Centroamérica
- Empresas ferreteras tomaron Expo Construcción
- Acero siente impacto japonés
- 50 empresas mexicanas participarán en feria en Panamá



www.tytenlinea.com

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



Para Todos sale el sol

con



Sale para el Comprador de Ferretería:

Por la compra de X unidades de cualquier presentación de la Cinta Tapagoterías Sista* para su ferretería, se les dará un premio atractivo. El premio es por pedido, no acumulable y se verifica contra factura de distribuidora.



6 unidades	Una Llave Maya 4G
12 unidades	Un MP3 2GB con Radio AM,FM + Grabadora
24 unidades	Una Cámara Digital de 8.1Megapixeles
36 unidades	Un MP4 TOUCH 4GB con pantalla de video.

También sale para la Ferretería



Fabulosos descuentos de:

20%	Cinta Tapagoterías Sista de 15cmx10m
15%	Cinta Tapagoterías Sista de 10cmx10m
10%	Cinta Tapagoterías Sista de 5cmx10m

Promoción válida del 1 de Abril al 15 de Junio de 2011

Esta promoción no aplica para Cinta Tapagoterías en Blister y es exclusiva para Compradores de Ferretería y Depósitos de Construcción. Aplican restricciones. Premios hasta agotar existencias. Fotos con fines ilustrativos.

Calidad **Henkel**

PINCELADAS

Alrotek trae bombas de italia

Por: Alrotek

Ahorro de energía. ¿Qué significa? Podría significar una reducción en la potencia que necesitamos, pero realmente es una reducción en el desperdicio, manteniendo los mismos niveles de rendimiento, ya que se aumenta la eficiencia y la funcionalidad. Precisamente, la empresa italiana Saer está comprometida con esta filosofía.

En el departamento de investigación y desarrollo de Saer, todos los productos han sido estudiados para poder alcanzar mejoras en la eficiencia y reducir la cantidad requerida de energía. Los laboratorios y los bancos de pruebas están equipados con un software de última generación llamado CFD, que se encarga de trabajar sobre los elementos finitos.

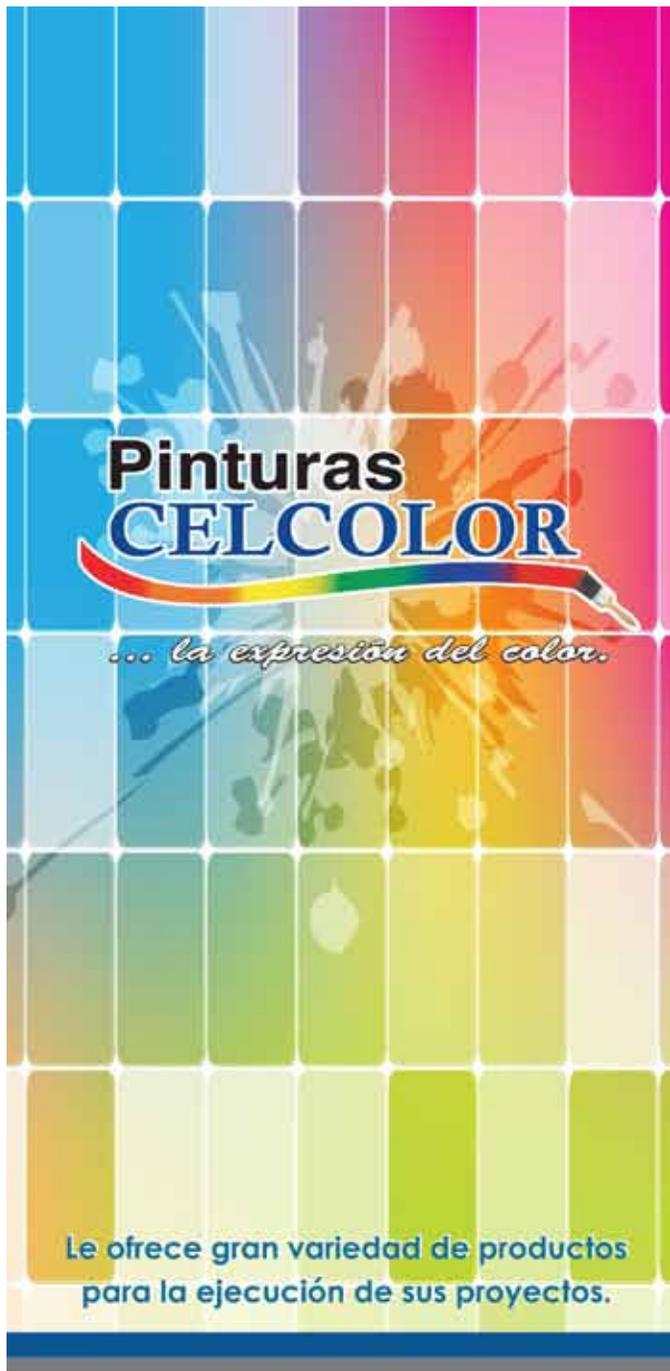
Esta tecnología, permite a los ingenieros de Saer mejorar la eficiencia hidráulica y trasladar este conocimiento en ahorro energético,

más aún, cuando las bombas operan 24 horas al día.

Precisamente, en el país, Saer está representado por Alrotek, una empresa palmareña, con un edificio de 800 m2, con experiencia en el mercado en la solución de bombas para agua y equipos para piscina, sistemas contra incendio y equipos para aguas negras.

Alrotek es el taller certificado de Saer para Centroamérica y el Caribe, y cuentan con todo el servicio de repuestos para todas las líneas que distribuye.

Ferretería RG 2000, de Paquera, Almacén 3R, en Guápiles, Ferretería Sámara, Ferrería Cóbano, Buen Precio de Santa Cruz, Bombas y Motores Eladio Arias en la Zona Sur, Agrologos y Fertama, son algunos negocios que han incorporado a Saer entre sus líneas de bombas y motores sumergibles.



**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. Además contamos con servicio de mano de obra y pintura.

**Si lo que busca es
precio y calidad
llámenos:**

Tel.: 2279-1271 / 2279-9993
rmoya@celcocr.com
mobando@celcocr.com



es calidad
35 años
de hacer historia...



Alrotek representa a Saer en el país, en un edificio de 800 m2, en Palmares de Alajuela.



Tecnología de Avanzada en Fibrocemento

NUEVA Lámina de fibrocemento decorativa

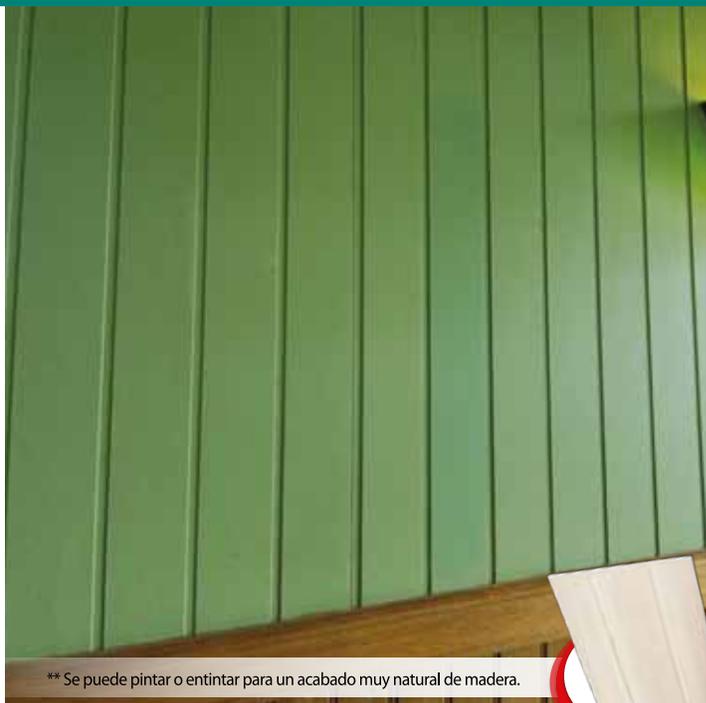
Tabla Tek

La diferencia en sus acabados

Estilos:

- Estándar (8mm y 11mm)
- Tudor (12 mm)
- Campestre (14 mm)
- Textura lisa o jaspe (acabado madera)
- Uso en paredes interiores y exteriores

Dimensiones: 1.22x2.44m



** Se puede pintar o entintar para un acabado muy natural de madera.

Consulte a nuestros Distribuidores Autorizados



Pruebas al impacto



Liviano y resistente



Resiste plagas



Repele el agua



Resiste la humedad



Incombustible



Fácil de instalar

servicioalcliente@plycem.com

Contáctenos al Tel: 2575-4300

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

www.plycem.com



SU TORNILLERO DE CONFIANZA

SEGUIMOS CRECIENDO CON NUEVOS PRODUCTOS DE CALIDAD Y EL RESPALDO UNIVERSAL

NEW

GRAN VARIEDAD DE ACCESORIOS PARA HERRAMIENTA NEUMÁTICA



Garantía 1 Año

Aplican restricciones.

Mayoreo 2222-9090

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:



Protecto al amarillo limón

Por: Kativo

Kativo a nombre de sus marcas Glidden y Protecto inició el año con una verdadera revolución de color con la presentación de su nueva paleta aliada a la moda y el diseño durante la pasarela Color Fashion Tour, en las que se mostraron las tendencias de color de decoración con pinturas de Protecto. El espectáculo mostró a una decena de modelos luciendo trajes de diversas formas y variados colores. Fue un show de moda que reunió estilo, gla-

mour y belleza en una pasarela donde el color y sus nuevas tendencias fueron protagonistas.

De acuerdo con Rafael Díaz, Gerente Regional de Kativo, el Color Fashion tiene como objetivo presentar las tendencias de color del año y que están íntimamente ligadas con moda en la calle, en la ropa, en las edificaciones, en la publicidad... y que principalmente son de interés para el consumidor femenino. Quedó de manifiesto que el tono del año es el amarillo-limón.



Sylvia Santacruz diseñadora de los modelos presentados en el Color Fashion y Rafael Díaz, Gerente Regional de Kativo.

¡...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 Emplacada

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: [f Inco Escaleras](#) [t Inco_escaleras](#) [w Incosv_escaleras](#) [y Inco Escaleras](#) [tr Inco Escaleras](#)

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.

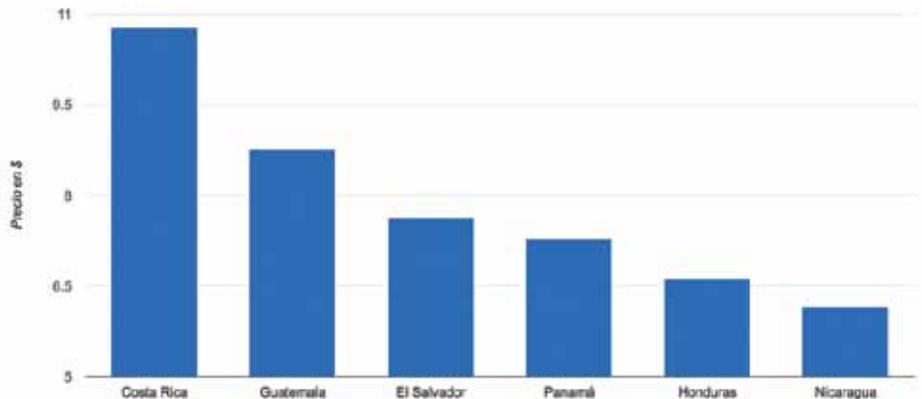


Precios para el cemento en Centroamérica

Este cuadro representa los precios promedio que se manejan para el cemento, en los diferentes países de Centroamérica. Se incluye los kilogramos por saco, ya que las presentaciones difieren entre países.

Precio promedio del saco de cemento en centroamérica

	Precio promedio \$	Kgrs por saco	Precio \$ por Kgr
Costa Rica	10.78	50	0.22
Guatemala	8.77	42.5	0.21
El Salvador	7.62	42.5	0.18
Panamá	7.28	42.5	0.17
Honduras	6.61	42.5	0.16
Nicaragua	6.15	42.5	0.14



Investigación propia de TYT, con datos a Enero 2011.

Guayacana ferretera

Dicen que el árbol del Guayacán, no solo cuesta encontrarlo sino que su precio, cerca de \$24 por un ejemplar de apenas 12 centímetros, dan un ejemplo claro de lo que hablamos.

Sin embargo, corrimos con suerte, y aunque no es un árbol, sí encontramos una guayacana: Ana Ramírez, una ferretera de tan solo 42 años, quien de la mano de su padre Francisco, llevan 17 años al frente del Guayacán Barbareño, en Santa Bárbara de Heredia. Ella a cargo de la parte ferretera, junto a su hermana Marcela, y su padre en la parte de materiales de construcción.

Ambos recuerdan que la inversión inicial para abrir las puertas del negocio fue de ₡20 mil. “A mí y a papá siempre nos gustó

esto”, cuenta Ana.

Ana relata que fueron el tercer negocio en instalarse en este cantón, primero fue Ferretería J&B, luego Materiales Vega y después de ellos llegaron otros como Materiales Víquez, y un poco más allá Depósito San Miguel.

Casualmente, en un momento en el que entrevistábamos a Víctor Julio Céspedes, Propietario de Ferretería J&B, decía que este es un mercado sin tregua, en el que hay que aprovechar cualquier parpadeo para ganarse los clientes, por la cercanía de los competidores.

Ramírez lo sabe, pero dice que “nuestros llevamos ventaja, porque sabemos que por un lado a los clientes les encanta el trato dócil y delicado de las mujeres, y



Ana Ramírez (de celeste), su padre Francisco y su hermana Marcela, procuran todos los días que los 150 clientes promedio que ingresan al Guayacán Barbareño vaya en aumento.

que en la parte de materiales los atienda alguien de experiencia”. Piensa que en el mostrador, los hombres son un poco más grotescos.

Dicho esto, Ana reflexiona por un momento para agregar: “en el centro de Santa Bárbara los clientes tienen varias opciones, y si están en San Juan -un poco más al oeste- pueden ir a Materiales Meza o a Alajuela, por

eso, una vez que logramos que un comprador entre al negocio, lo tratamos tan bien, independientemente de su compra, que sabemos que tiene que volver”. Le preguntamos a esta guayacana cuando nos dijo que era soltera, si aguardaba por su guayacán, pero muy segura nos contestó: “cuando llegue tendría que ser más que eso, tendría que ser un roble...”

40 años ferreteros no se los brinca nadie

Si cuesta que un sapo con garrocha se brinque un máximo de 20 años, difícilmente podría lograrlo con 40. Es más, con certeza se quedaría en el intento.

Sin embargo, en el sector, hay quienes sí han llegado a cosechar una doble veintena de años, como el caso de don Jorge Delgado, Propietario de la Ferretería La Mejor, en el centro de Alajuela.

Incluso su competencia le reconoce no solo la experiencia, sino que lo miran como un digno adversario. “La ferretería de don Jorge es un aliado estratégico, tenemos una muy buena relación. Si no tenemos algo, no lo pensamos dos veces para recomendarle a los clientes que vayan a La Mejor”, cuenta Jorge Bustos, de la Ferretería Fama que queda a la vuelta de la esquina de donde está el negocio de don Jorge.

En las faenas de ferretero, lo acompaña su hijo Rónald, quien no escatima en asegurar que su padre es toda una enciclopedia en este negocio.

“El representa toda la experiencia y yo la energía”, dice Rónald.

Pero ya hablando con don Jorge, nos contó

que lo que más le gusta del negocio es atender compradores. “El ferretero es como alguien sagrado, pues cualquier consejo el cliente lo toma como “santa palabra”, dice.

Delgado dice que para mantenerse en el tiempo no hay secretos, “lo único es mantener un buen inventario, y en eso, con todo respeto, aquí en Alajuela, nadie nos gana”, agrega.

También dice que no todo es saber y tener los productos correctos, pues también los proveedores y la suerte juegan un papel fuerte.

“Conozco mucha gente y eso me ha ayudado a crecer”, dice don Jorge como para respaldar los 2000 m2 que conforman su ferretería, y los 200 clientes promedio que llegan todos los días.

Abre de lunes a sábado y tiene una máxima. “En esto al menos, hay que descansar un día”.

Y aunque parezca contradictorio, afirma que lo más difícil en esta área es vender los productos novedosos, sobre todo cuando se trata de desarrollar marcas que los compradores ni conocen.

**MACHETES
IMACASA**

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

LOS ORIGINALES

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cache indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com



Jorge Delgado y su hijo Rónald, Propietarios de la Ferretería La Mejor en Alajuela, dicen que aunque mantienen buena relación con otros ferreteros, nunca falta la competencia desleal.

El Cliente Incógnito

También llamado cliente misterioso (secreto, oculto) es una forma de auditoría utilizada para controlar lo que sucede en un negocio.

Por Jorge E. Pereira



Se concreta por medio de visitas y llamadas telefónicas a los puntos de venta. Estas visitas del “Cliente Incógnito”, que actúa como auditor externo, tienen como objetivo principal determinar el nivel de servicio que se da a los clientes, o los que se determine.

Son los compradores los que dan dinero y generan utilidades para la empresa, por ello la preocupación que por retenerlos. Hay que tener presente los puntos que se indica a continuación, para entender el valor de un cliente:

* La visita de un cliente o prospecto (cliente potencial) a un negocio, es un ingreso potencial.

* Cada llamada telefónica que se recibe en la empresa es una venta potencial.

* Toda persona que entra a un negocio es una venta potencial.

Es conocido que de los clientes insatisfechos, solo el 2% al 4% exterioriza su insatisfacción, haciendo un reclamo. El cliente insatisfecho que no reclama, simplemente no vuelve al establecimiento. Los clientes insatisfechos de inmediato liberan su desagrado, hablando mal del establecimiento con sus contactos personales.

Antiguamente, se hablaba que los contactos personales eran un promedio de 8 por persona. Eso se ha incrementado a niveles increíblemente superiores, con las redes sociales en la Internet. El promedio de contactos en una red social sobrepasa los 100 por persona. El llamado “mouse to mouse” y el mercadeo viral han probado tener fuerza suficiente para destruir empresas.

Otro factor que no se debe olvidar es el conocido principio que es más caro hacer un nuevo cliente, que mantener uno existente.

Funciones auditoras

Estos hechos concretos han generado el sistema de utilizar auditores externos e independientes que califiquen la empresa, desde el punto de vista del servicio y atención al cliente. Estas auditorías tienen - entre otras - las siguientes funciones:

- Hacer visitas a puntos de venta del negocio que lo contrata y de la competencia.
- Hacer llamadas telefónicas a puntos de venta del negocio y de la competencia.
- Determinación de niveles de servicio y atención dado por

cada punto de venta.

- Reportar a la gerencia de la empresa sus observaciones y recomendaciones.

Todos los proveedores de Sistemas de Cliente Incógnito funcionan de forma similar:

1. Se define con el cliente los puntos de venta a evaluar y controlar, por medio de contrato.
2. Se determina los parámetros que se debe evaluar y controlar (orden, limpieza, atención, etc.)
3. Se acuerda una tabla de evaluación para cada parámetro a controlar.
4. Se define el promedio mínimo que debe tener cada punto de venta en servicio al cliente.
5. Se establece días y horas a controlar por cada punto de venta.

6. Se asigna una forma de enviar alertas cuando baje el nivel mínimo de servicio al cliente requerido.

7. El “Cliente Incógnito” (Auditor) realiza la visita presencial o la llamada telefónica y evalúa los parámetros a controlar.

8. El “Cliente Incógnito” (Auditor) toma pruebas de video, audio o imagen de la visita o llamada realizada.

9. La información - utilizando la Internet - se incluye en un Sitio Web creado para ello.

10. El gerente o encargado de la empresa contratante puede estar enterado en todo momento de las actividades generadas por el “Cliente Incógnito” (Auditor) y proceder en consecuencia.

Fuente: www.mercadeo.com

1991

2011

R
ROSEJO

20 ANIVERSARIO

Rosejo Comercial S.A. agradece la confianza, el apoyo y la preferencia de todos nuestros clientes durante los 20 años de permanencia en el ámbito comercial de Costa Rica.

Sin clientes ninguna organización empresarial existe, ustedes son el soporte de nuestra empresa y la engrandecen.

Por todos los logros alcanzados en estos 20 años, queremos darles las gracias por la oportunidad de formar parte de su equipo de trabajo, ser su proveedor nos enorgullece y nos compromete a ofrecerles mejores productos cada día.

Ambicionamos seguir el camino de la excelencia y continuar formando parte de sus proyectos, ofreciéndoles siempre calidad, buen precio y satisfacción, estrechando aun más nuestra relación comercial.



Expoferretera 2011 es: instalaciones completamente remodeladas, amplias, cómodas, de fácil acceso, variedad de diversión a todas horas, productos nuevos, promociones, paquetes de descuentos, concursos, premios y negocios. A continuación conozca el calendario de actividades.

Las ferias, a nivel mundial, conforman para sus visitantes estrategias acertadas de tomar fuerza en su sector. Según las estadísticas, quienes han asistido a una feria, han encontrado, en un 76% posibilidades de crecimiento con nuevas ideas y productos, un 68% ha conseguido aumentar sus niveles de actualización, y enfrentar con eficacia su competencia, y más de 80% de los asistentes encontró productos que aumentaron los índices de rotación.

Al igual que en el mundo, Expoferretera busca ofrecerle, conjuntamente con los expositores estas y otras oportunidades, pero para que vaya calentando motores, aquí hay una muestra de lo que en principio encontrará: negocios con mucha diversión.

Actividades

Viernes 03 de junio

Cóctel de inauguración 6:00 pm
Premiación Oscars ferreteros
Premiación Ferretero del año
Pasarela de productos con modelos reconocidas
Chicharronada para los asistentes
Bebidas para todos
Exhibición de carros "Vochos" durante todo el día
Retos Ferreteros
Toro mecánico para todos los asistentes
Eventos académicos

Sábado 04 de junio

Almuerzo Ferretero 12:30 mediodía (con invitación)
Cimarrona y mascarada
Almuerzo típico
Exhibición de vehículos antiguos durante todo el día
Taller de manualidades para las esposas y niños durante todo el día
Taller en vivo "Vehículo proyecto".
Retos Ferreteros
Toro mecánico para los asistentes
Eventos académicos: Cursos mecánica básica para conductores, hora: 12:30 p.m.

Domingo 05 de junio

Campeonato "Toro mecánico" 12:00 mediodía
Exhibición de vehículos modificados durante todo el día
Taller de manualidades para las esposas y niños durante todo el día
Taller en vivo "Vehículo proyecto". Espectáculo de desarmado y ensamble de un carro
Retos Ferreteros
Eventos académicos: Cursos mecánica básica para conductores, hora: 2:30 p.m.

En detalle

Taller en vivo (Tunner Challenge)

Simultáneamente a la exposición, se llevará adelante un taller en vivo donde se desarrollará un "vehículo proyecto" con componentes, herramientas y know-how provisto por los expositores.

Eventos académicos

Charlas técnicas con temas de gestión empresarial que brindan la ventaja de estar actualizado en el sector ferretero.

Retos ferreteros

Demostraciones en vivo sobre las aplicaciones y funcionamiento de productos, en plena interacción con los visitantes.
Una de las grandes ventajas es que los ferreteros pueden, posteriormente, aplicar estas estrategias en sus negocios para motivar la rotación de los productos.



AUTOMOTRIZ

OSCARES FERRETEROS



ALMUERZO FERRETERO

FERRETERO DEL AÑO



PASARELA DE PRODUCTOS

CAMPEONATO DE MONTA



Estos son los elegidos

Ellos y ellas van por el premio a Ferretero del Año, que se estará dando a conocer en Expoferretera, el viernes 03 de junio. Para votar por el ferretero de su preferencia, puede hacerlo a través de la página: www.expoferretera.com

o activando al código 9090 por medio de un mensaje de texto en su teléfono celular VOTE por nominado de su preferencia escribiendo el número de el nominado (Costo del mensaje ¢250)

El cierre de la segunda ronda para elegir a los finalistas es el: 15 de abril.

NOMINADOS

1. Ernesto Venegas, de Ferretería Boston (Diursa)
2. Karina Sánchez del Centro Ferretero Kin (Limón)
3. Francisco Solorzano de Materiales La Puebla
4. Claudio Arias de Ferretería Poás (Alajuela)
5. Dora Meneses de Ferretería el Cipresal (Cartago)
6. Freddy Rojas de Ferretería Rojas y Rodríguez (San Carlos)
7. Eduardo Barrantes de Ferretería Baquore (Guanacaste)
8. Wilberth Salas de Ferretería Barosa (Grecia)
9. Miguel Víquez de Materiales Víquez
10. Ronald Álvarez de Constru Cartago
11. Allan Barrantes de Materiales de Cosntrucción Nosara
12. Mainor Salazar de Ferretería el Palmeño (Pérez Zeledón)
13. Adalid Quirós de Materiales La Pesa en Esparza
14. German Quesada de Ferretería Gravillas
15. Dianey Cerdas de Depósito San Francisco (Guápiles)
16. Rodolfo Foncesa de Ferretería Dos R (Grecia)
17. Jose Angel Vargas de Ferretería La Central (Tilarán)



5

Dora Emilia Meneses
de Ferretería el Cipresal



4

Ernesto Venegas,
de Ferretería Boston



14

German Quesada de
Ferretería Gravillas



9

Miguel Víquez, de
Materiales Víquez



4

Claudio Arias de
Ferretería Poás



6

Freddy Rojas de
Ferretería Rojas y
Rodríguez

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

¡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
DISTRIBUIDOR DE HERRAJES Y ACCESORIOS

ATIKO

FORJAITAL
HERRAJES FORJADOS Y ALUMBRADO ORNAMENTAL

MEGALINEAS
un mundo de soluciones

SORIE DE CENTROAMERICA S.A.
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA FERRETERA

UNIDOS
Materiales
En primera línea

NT CENTROAMERICA

VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

MISTRAL I.T.A.
mejor calidad - mejor precio - mejor servicio

MAS SEGURIDAD

INTACO

Cubiertas y Sistemas Para Techos
DISPIESA
SOLUCIONES EN ALUMBRADO

UNIVERSAL DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.
BY FERRILLERO DE CONFIANZA

VELOCIDAD

MADISA

Duralac
Pastillas

MAS FERRETERO
MAYORISTA SUMINISTROR

AVELEC CR

VERTICE
Lider en sistemas de exhibición y almacenamiento

ACEROS CARAZO

Sunny Valley

www.expoferretera.com

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.

Reserve su stand: Braulio Chavarria:

Tel.: (506) 2231-6722 ext 137 • Cel: (506) 8372-1192

braulio.chavarria@eka.net



Lo invita:



EXPOSITORES INTERNACIONALES



Confirmados hasta el 1 de abril, 2011



Ranking de marcas y productos ¡Las más elegidas!

Un estudio elaborado por Demoscopía, solicitado por TYT, determinó cuáles son las marcas de productos que registran mayores ventas en ferreterías, basados en una muestra aleatoria de 50 negocios distribuidos en todo el país.

La pregunta específica que se le hizo al ferretero o encargado de compras del negocio (proveedor) fue: ¿cuál, de acuerdo a la categoría de producto, es la marca que le ayuda a generar más ventas? Para los productos que no poseen marca, como el caso de la arena, block, tornillos y otros la pregunta fue: ¿de qué casa proveedora vende más estos productos?

Rank 2010	Rank 2011	Marca o empresa	Votos	%	Proveedor	Gerente General / Propietario	Teléfono
		Abrasivos					
		<i>Discos</i>					
1	1	Metabo	26	52	Capris	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
NA	2	Premium Flex	6	12	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
2	3	Grinding	5	10	Valco	Oscar Coto	(506) 2552-2222
4	4	Norton	2	4	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
3	5	Dewalt	2	4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
		<i>Lijas</i>					
1	1	3M	36	72	Indudi S.A.	Jorge Argilés	(506) 2293-5454
3	2	Norton	6	12	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
2	3	Fandeli	2	4	Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
		Adhesivos					
1	1	3M	31	62	Indudi S.A.	Jorge Argilés	(506) 2293-5454
4	2	Lanco	2	4	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2557
2	3	Hystik	2	4	Megalineas	Victor Cordero	(506) 2240-3616

Rank 2010	Rank 2011	Marca o empresa	Votos	%	Proveedor	Gerente General / Propietario	Teléfono
		Accesorios eléctricos y cable					
		<i>Accesorios eléctricos</i>					
NA	1	Bticino	27	54	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	2	EAGLE	13	26	Cosmac	Isidro Porras	(506) 2260-7575
NA	3	Conducen	4	8	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	4	Eléctrico Ferretero	3	6	Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	(506) 2250-0101
		<i>Cable eléctrico</i>					
NA	1	Conducen	24	34	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	2	ViaKon	18	36	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
NA	3	Eléctrico Ferretero	1	2	Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	(506) 2259-0101
		Cerrajería					
1	1	Yale	28	56	Indudi	Jorge Argilés	(506) 2293-5454
2	2	Vera	7	14	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	3	Cedex	2	4	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
3	4	Best Value	2	4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	5	Geo	2	4	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
		Compresores y generadores eléctricos					
		<i>Compresores</i>					
1	1	Campbell	14	28	Cofersa	Armando Salazar	(506) 2205-2525
NA	2	Truper	2	4	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
NA	3	Gladiator	1	2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	4	Indudi	1	2	Indudi	Jorge Argilés	(506) 2293-5454
		<i>Generadores eléctricos</i>					
1	1	Campbell	2	4	Cofersa	Armando Salazar	(506) 2205-2525
NA	2	Makita	1	2	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
NA	3	Dewalt	1	2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
		Fibras					
4	1	NT Centroamérica	15	30	NT Centroamérica	Carlos María Gallego	(506) 2293-6916
1	2	Fibras de Centroamérica	9	18	Fibras de Centroamérica	Juan Bautista Robles	(506) 2286-0919
2	3	Dist. Carlos Hugo Fernández (Pereira Industrial S.A)	7	14	Dist. Carlos Hugo Fernández	Carlos Hugo Fernández	(506) 2235-1301
		Fregaderos y grifería					
		<i>Fregaderos</i>					
1	1	Teka	15	30	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
2	2	Inasa	9	18	Inasa	Miguel Mora	(506) 2282-6366
4	3	Tramontina	9	18	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
3	4	Calesa	6	12	EB Técnica	Marco Hernández	(506) 2210-9000
NA	5	Transfesa	2	4	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
		<i>Grifería</i>					
2	1	Kenneth	13	26	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
1	2	Price Pfister	11	22	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
3	3	Stretto	6	12	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
		Herramientas agrícolas, eléctricas y manuales					
		<i>Herramientas Agrícolas</i>					
2	1	Truper	18	36	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
1	2	Imacasa	12	24	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
3	3	Masaca	3	6	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
4	4	Tramontina	2	4	Tranfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
		<i>Herramientas eléctricas</i>					
1	1	Makita	15	30	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506)2212-9320

Ranking de marcas y productos

Rank 2010	Rank 2011	Marca o empresa	Votos	%	Proveedor	Gerente General / Propietario	Teléfono
3	2	Neo	6	12	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	3	Skil	6	12	Cofersa	Armando Salazar	(506) 2205-2525
2	4	Dewalt	4	8	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	5	Truper	4	8	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
NA	6	Metabo	2	4	Capris	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
NA	7	Kawasaki	2	4	Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
		Herramientas manuales					
2	1	Truper	18	36	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
1	2	Stanley	10	20	Indudi	Jorge Argilés	(506) 2293-5454
NA	3	Imacasa	3	6	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
3	4	Best Value	2	4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
		Jardinería					
		Accesorios para jardinería					
1	1	Truper	19	38	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
2	2	Imacasa	7	14	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
NA	3	Tramontina	3	6	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
4	4	Best Value	2	4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	5	Gilmour	2	4	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
		Herramientas para jardinería					
NA	1	Truper	18	36	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
NA	2	Imacasa	8	16	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
NA	3	Tramontina	3	6	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	4	Hunter	2	4	Distribuidora G Y Q	Greivin López	(506) 2447-7886
		Láminas					
		Láminas de fibrocemento					
1	1	Plycem	28	56	Plycem	Jaime Barrientos	(506) 2275-4300
3	2	Mayoreo del Itsmo	3	6		Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
		Láminas de gypsum					
2	1	Macopa	11	22		Erik Aguilar	(506) 2233-1233
1	2	Tecny Gypsum	11	22		Luis Eduardo Chacón	(506) 2272-0265
		Loza sanitaria					
1	1	Incesa Standard	17	34	Incesa Standard	ND	(506) 2519-5400
2	2	Corona	12	24	Valco	Oscar Coto	(506) 2552-2222
NA	3	Habitat	4	8	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506)2212-9320
3	4	Trébol	2	4	Valco	Oscar Coto	(506) 2552-2222
NA	5	Ecoline	2	4	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506)2212-9320
		Luminarias y lámparas					
		Bombillos					
2	1	Sylvania	17	34	Cofersa	Armando Salazar	(506) 2205-2525
1	2	Best Value	14	28	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
3	3	Philips	3	6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	4	Hunter	3	6	Almacén Mauro	Gustavo Fernández	(506) 2220-4911
4	5	Westinghouse	2	4	Tudeco	David Tseng	(506) 2231-7307
		Lámparas de pie					
1	1	Arqdeco	1	2	Arqdeco	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
2	2	Sylvania	1	2	Cofersa	Armando Salazar	(506) 2205-2525
		Lámparas de techo					
NA	1	Sylvania	9	18	Cofersa	Armando Salazar	(506) 2205-2525
NA	2	Arqdeco	4	8	Arqdeco	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
NA	3	Tudeco	2	4	Tudeco	David Tseng	(506) 2231-7307

Rank 2010	Rank 2011	Marca o empresa	Votos	%	Proveedor	Gerente General / Propietario	Teléfono
		<i>Lámparas de pared</i>					
NA	1	Arqdeco	5	10	Arqdeco	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
NA	2	Sylvania	3	6	Cofersa	Armando Salazar	(506) 2205-2525
NA	3	Tecno-Lite	2	4	Tecno-Lite	Alberto Carvajal	(506) 2235-6061
NA	4	Tudeco	2	4	Tudeco	David Tseng	(506) 2231-7307
		Maderas					
2	1	Madeco	14	28	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
1	2	Pino	5	10	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
		Mangueras, bombas y tanques para agua					
		<i>Mangueras</i>					
1	1	Plásticos Sirena	16	32	Plásticos Sirena	Franklin Chaves	(506) 2235-8005
NA	2	Unidos Mayoreo	11	22	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
2	3	Durman Esquivel	6	12	Durman Esquivel	Luis Martínez	(506) 2436-4700
NA	4	Imacasa	3	6	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
NA	5	Gilmour	3	6	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
		<i>Bombas para agua</i>					
1	1	Foras	4	8	Durman Esquivel	Luis Martínez	(506) 2436-4700
NA	2	Durman Esquivel	3	6	Durman Esquivel	Luis Martínez	(506) 2436-4700
2	3	Importaciones Campos Rudin	3	6		Oscar Campos	(506) 2257-4604
NA	4	Saer	2	4	Alrotek	Johan Alvarado	(506) 2452-1046
		<i>Tanques para agua</i>					
1	1	Ecotank	11	22	La Casa del tanque	David Peña	(506) 2227-3722
3	2	Cemix	9	18	Cemix	Pablo Cobo	(506) 2254-3200
NA	3	Rotoplas	4	8	Rotoplas	Rodolfo Pacheco	(506) 2537-2485
2	4	Durman Esquivel	3	6	Durman Esquivel	Luis Martínez	(506) 2436-4700
NA	5	Westimatic	2	4	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
		Máquinas para soldar					
1	1	Lincoln	15	30	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
NA	2	Nova	5	10	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
NA	3	Work Tools	5	10	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	4	Miller	3	6	Capris	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
NA	5	Indudi	1	2	Indudi	Jorge Argilés	(506) 2293-5454
		Agregados					
		<i>Arena y piedra</i>					
1	1	Holcim	6	12		Sergio Egloff	(506) 2205-3000
4	2	Pedregal	3	6		José Miguel Campos	(506) 2298-4242
NA	3	Quebradores del Sur	3	6		Gilberto Arias	(506) 2771-8081
		<i>Bloques de concreto</i>					
5	1	Holcim	15	30		Sergio Egloff	(506) 2205-3000
1	2	Pedregal	4	8		José Miguel Campos	(506) 2298-4242
4	3	El Progreso	3	6		Mauricio Alfaro	(506) 2433-8787
NA	4	Quebrador del Sur	2	4		Gilberto Arias	(506) 2771-8081
		<i>Carretillos y baldes</i>					
3	1	Espartaco	10	20		Ricardo Díaz	(506) 2272-4603
NA	2	Holcim	9	18		Sergio Egloff	(506) 2205-3000
1	3	Imacasa	7	14		Andrés Zamora	(506) 2293-2780
NA	4	Pedregal	3	6		José Miguel Campos	(506) 2298-4242
NA	5	Abonos Agro	2	4		Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
NA	6	Masaca	2	4		Mario Salazar	(506) 2244-4044
		<i>Cemento</i>					
1	1	Holcim	25	50		Sergio Egloff	(506) 2205-3000

Ranking de marcas y productos

Rank 2010	Rank 2011	Marca o empresa	Votos	%	Proveedor	Gerente General / Propietario	Teléfono
2	2	Cemex	13	26		Carlos González	(5069 2201-2000
		Productos para repello					
1	1	Impersa	12	24		Mauricio Orozco	(506) 2218-1110
2	2	Intaco	8	16		Adrián Alfaro	(506) 2211-1717
3	3	Cemex	8	16		Carlos González	(5069 2201-2000
NA	4	Laticrete	7	14		Luis Alfonso Fernández	(506) 2233-4159
3	5	Cemix	7	14		Pablo Cobo	(506) 2254-3200
3	6	Pedregal	5	10		José Miguel Campos	(506) 2298-4242
		Pintura y Especialidades					
		<i>Barnices</i>					
1	1	Sur	13	26	Sur	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Protecto	10	20	Protecto	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	3	Celcolor	9	18	Celcolor	German Obando	(506) 2279-9555
3	4	Lanco	6	12	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	5	Corona	2	4	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		<i>Especialidades</i>					
1	1	Sur	16	32	Sur	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Protecto	10	20	Protecto	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
2	3	Lanco	5	10	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
NA	4	Celcolor	4	8	Celcolor	Germán Obando	(506) 2279-9555
4	5	Corona	2	4	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		<i>Impermeabilizantes</i>					
1	1	Sur	16	32		Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Protecto	9	18		Rafael Díaz	(506) 2216-6240
2	3	Lanco	7	14		Ignacio Osante	(506) 2438-2257
NA	4	Celcolor	4	8		Germán Obando	(506) 2279-9555
NA	5	Intaco	2	4		Adrián Alfaro	(506) 2211-1717
NA	6	Corona	2	4		Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		<i>Pintura aerosol</i>					
1	1	Bosny	11	22	Megalíneas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
3	2	B y P	9	18	Distribuidorra Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
NA	3	General Paint	5	10	Megalíneas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
2	4	Mister Spray	5	10	Rosejo	José Schifter	(506) 2296-7670
NA	5	Corona	2	4	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		<i>Pintura Exterior</i>					
1	1	Sur	18	36	Sur Química	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Protecto	10	20	Kativo	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
2	3	Lanco	7	14	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
NA	4	Celcolor	4	8	Celco	Germán Obando	(506) 2279-9555
3	5	Corona	4	8	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		<i>Pintura general</i>					
1	1	Sur	17	34	Sur Química	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Protecto	10	20	Kativo	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
2	3	Lanco	7	14	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
NA	4	Celcolor	4	8	Celco	Germán Obando	(506) 2279-9555
4	5	Corona	4	8	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		<i>Pintura interior</i>					
1	1	Sur	18	36	Sur Química	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Protecto	10	20	Kativo	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
2	3	Lanco	7	14	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257

Rank 2010	Rank 2011	Marca o empresa	Votos	%	Proveedor	Gerente General / Propietario	Teléfono
NA	4	Celcolor	4	8	Celco	Germán Obando	(506) 2279-9555
3	5	Corona	4	8	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		Selladores					
1	1	Sur	16	32	Sur Química	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	2	Protecto	10	20	Kativo	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	3	Lanco	7	14	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
NA	4	Celcolor	6	12	Celco	Germán Obando	(506) 2279-9555
4	5	Corona	3	6	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		Solventes					
3	1	Sur	14	28	Sur Química	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	2	Transmerquín	7	14	Transmerquín	Héctor Abril	(506) 2537-0010
4	3	Celcolor	6	12	Celco	German Obando	(506) 2279-9555
NA	4	Protecto	5	10	Kativo	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	6	Lanco	3	6	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
1	7	Solasa	3	6	Solasa	Jorge Luis Hidalgo Garcia	(506) 2438-0453
NA	8	Corona	2	4	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		Tintes					
1	1	Sur	21	42	Sur Química	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Protecto	8	16	Kativo	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
4	3	Celcolor	6	12	Celco	German Obando	(506) 2279-9555
2	4	Lanco	6	12	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
NA	5	Corona	2	4	Corona	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
		Pisos Cerámicos					
1	1	Abonos Agro	5	10	Abonos Agro	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
2	2	Cerámica Mundial	2	4	Cerámicas Mundial	Rolando Chavarria	(506) 2219-4343
3	3	Hispacensa	2	4	Matoreo del Itsmo	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
		Productos Químicos					
NA	1	Grupo Xilo	11	22		Juan Tuk Durán	(506) 2279-7985
NA	2	Bioquim	5	10		Francios Ballester	(506) 2272 7676
NA	3	Laticrete	4	8		Luis Alfonso Fernández	(506) 2233-4159
NA	4	Cofersa	1	2		Amador Salazar	(506) 2205-2525
		Techos de zinc					
1	1	Metalco	28	56		Santiago Dapena	(506) 2247-1100
3	2	Ternium	24	48		Fabio Villalobos	(506) 2260-8840
2	3	Abonos Agro	18	36		Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
		Tornillos					
1	1	Torneca	20	40		Mauricio Gazel	(506) 2207-7777
3	2	Universal de Tornillos	17	34		Oscar Castellanos	(506) 2222-7676
4	3	Torcasa	14	28		Gamaliel Solano	(506) 2221-6363
5	4	Tornicentro	12	24		David Sossing	(506) 2239-7272
NA	5	Abonos Agro	8	16		Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
2	6	Tornillos La Uruca	8	16		Javier Rojas	(506) 2256-5212
		Tubería					
		Tubería de concreto					
4	1	Holcim	6	12		Sergio Egloff	(506) 2205-3000
2	2	Tubos El Campeón	4	8	Tubos El Campeón	Alberto Castro	(506) 2433-2020
3	3	Concrepal	3	6	Concrepal	Carlos Rodríguez	(506) 2453-0133
1	4	Bloquera El Progreso	2	4		Mauricio Alfaro	(506) 2433-8787
		Tubería PVC					
1	1	Amanco	30	60	Amanco	Mario Peña	(506) 2209-3400
2	2	Durman Esquivel	17	34	Durman Esquivel	Luis Martínez	(506) 2436-4700

EN CONCRETO



¡Esas de uso manual!

Las herramientas manuales sobrepasan el 30% del total del inventario en los negocios ferreteros. La sofisticación y simplicidad, así como las novedades marcan la pauta en el sector



Llaneta dentada en presentación de 6x6, 8x8 y 10x10, cuenta con lámina de acero especial de alta resistencia al desgaste.



Cortadora profesional TS 60 con y sin estuche cuenta con separador monopunto, y guías de acero cromadas y rectificadas, con tratamiento anticorrosivo, tope lateral para cortes rectos y de 45 grados. Base reforzada.



Cortadora Star en presentación con y sin estuche en tamaños de 40, 50 y 60 cms cuenta con guías cromadas con tratamiento anticorrosivo, con separador móvil, utiliza rodillos de 6, 8 y 10 mm, base con efecto amortiguante, visión directa de la línea de rayado y corte.



Cortadora Basic cuenta con base, guía y soportes en acero y aluminio, con separador móvil y utiliza un rodillo de 14mm. Cuenta con modelos de 40, 50 y 60 cms.

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



Variedad en herramientas manuales Truper: gatas mecánicas, llaves de plomería, cintas métricas, niveles, martillos. Línea Pretul, categoría económica de Truper. **Distribuye: Unidos Mayoreo Tel.: (506) 2275-8822**



Herramientas manuales: mazos, cínceles, seguetas y variedad de alicates. / Herramientas agrícolas: palas, palines, macanas, machetes, zachos. / Todo tipo de accesorios y herramientas para jardinería. **Distribuye: Imacasa Tel.: (506) 2293-4542**



Kit tornero. Marca Malco / Línea de cínceles, formones, gubias y grifas. **Distribuye: Masaca Tel.: (506) 2244-4044**

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com





EN CONCRETO



Surtido de herramientas manuales Surtek

Distribuye: Distribuidora Arsa
Tel.: (506) 2285-4224



Cintas métricas Komelon Powerblade MPB87EK-27M 8m X 27m, magnética, impresa por ambas caras. Revestimiento de nylon coat. 10 veces más duradera que el modelo convencional. Gris: Powerblade en acero inoxidable IPB57EK27S. 5m X 27m.

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



Surtido de herramienta manual Black & Decker.

Distribuye: Cel Internacional
Tel.: (506) 2432-5868



Surtido de herramienta manual Bellota.

Distribuye: F & G Ferreteros
Tel.: (506) 2453-3081



Juegos de cubos, alicates para electricista, torquímetros Ampro.

Distribuye: Hidroca
Tel.: (506) 2290-0407

Juego de cutter, con cuchillas interambiables. Marca Best Value.

Juego de limas Best Value, en variedad de tamaños.

Broca 5/16" Best Value
Además:

Destornillador con puntas cambiables. Set de mini destornilladores. Alicates para electricista y otras aplicaciones. Best Value.

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

Central de Mangueras S.A.

ISO 9001:2008

COMUNICA
AL MERCADO SU ALIANZA CON



**ALMACENES
EL COLONO**



Burlite o escobilla para puerta



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

INCO
TODO EN ALUMINIO Y VIDRIO

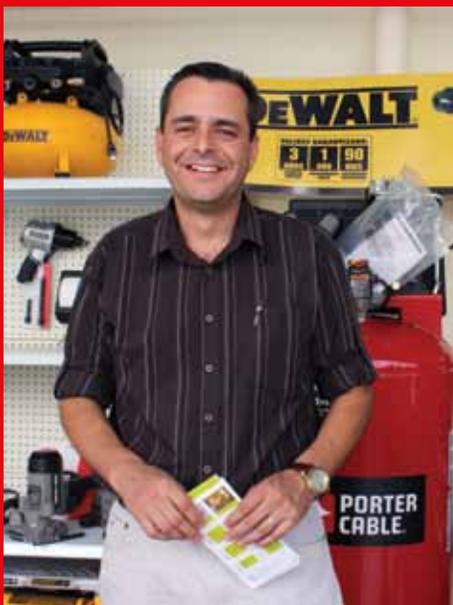
Industrias Consolidadas, S.A. de C.V. - Final 1a. Av. Nte. Soyapango, S.S. El Salvador, C.A.
(503) 2207-6100 (503) 2227-0077 info@inco.com.sv www.inco.com.sv

Buscamos en: [f Inco Escaleras](#) [t Inco_escaleras](#) [i Incosv_escaleras](#) [v Inco Escaleras](#) [g Inco Escaleras](#)

Academia sacó nota 10

Cerca de 300 compradores ferreteros, de todo el país, se dieron cita, a fines de febrero en Importaciones Vega a la búsqueda de cerrar negocios con todo tipo de productos.

“Cuando uno está en este negocio, hay que buscar cualquier estrategia que haga la diferencia por la fuerte competencia”, fueron las primeras palabras que esbozó Gustavo Murillo, Administrador de Coope Tarrazú, cuando le preguntamos sobre las razones que lo hicieron atravesar todo el Valle Central para llegar hasta la II Edición de la Feria de Importaciones Vega. Para Murillo era importante sacar provecho de las propuestas de negocio y los descuentos que esta empresa les había anunciado con anterioridad, desde hacía mucho más de tres meses. Como este ferretero, fueron muchos los que optaron por implementar esta estrategia, y una vez más dieron muestra de que el sector ferretero, cobra cada vez más dinamismo.



Freddy Rodríguez, Gerente General de Ferretería Rojas y Rodríguez de San Carlos, indicó que el viaje valió verdaderamente la pena por las ventajas que presentó la feria.



Las familias ferreteras que llegaron a la feria, la pasaron entretenidas con opciones de manualidades en diversas técnicas artísticas.



Ferretería Acosta de El Roble de Santa Bárbara de Heredia, fueron de los primeros en llegar a la feria.



Las asesorías y propuestas de negocio estuvieron a la orden del día. Aquí Wendy Salazar, Proveedora de Ferretería Santa Rosa, escucha atenta sobre las ventajas de las escaleras Climb.



Muchos clientes llegaron en busca de paquetes de descuentos en las herramientas eléctricas DeWalt.



Desde Liberia, Guanacaste, Julio Salas (de cuadros), Gerente General de Agroservicios La Carreta, llegó para aprovechar las ofertas y descuentos.



Gustavo Murillo y Edwin Vega, Administradores de Coope Tarrazú y Suministros León Cortés, también estuvieron presentes. Los acompaña Diego Alfaro (centro) de Importaciones Vega.



Eduardo Rojas, Propietario y William Rojas Proveedor de Inversiones Múltiples Supermares, de Naranjo de Laurel, en Corredores, se mostraron complacidos con todas las ventajas que presentó la Academia Vega. Los acompaña Hansel Arias, de Vega.



Nelly y Rosy Chavarría y Zaida Rodríguez, Propietarias de la Bloquera Hermanos Chavarría de San Ramón.

CUCHILLAS IMACASA

● Disponible en Blister

LAS ORIGINALES

Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos

IMACASA

FUERZA EN SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Automotriz

En el top del cuidado automotriz

Tornicentro dijo sí al área automotriz y se lanza al mercado con una nueva línea para el cuidado automotriz.



El que pensó que Tornicentro era solo tornillos, se equivoca, y sino lean lo siguiente...

Fue la mañana del 23 de marzo, a eso de las 10 de la mañana, cuando los clientes del Autolavado Cali, en Villa Bonita de Alajuela, notaron algo diferente en sus vehículos después de encerados.

Y no solo fue extrañeza en los clientes, sino en los mismos empleados del negocio que vieron como el brillo de los carros se hizo más pronunciado, o al menos así lo indicaron algunos de los que abordamos en ese momento.

La diferencia estuvo en que esa mañana, en Cali usaron una cera diferente, la cera Top Cleaner, de la línea de cuidado automotriz que Tornicentro está a punto de lanzar al mercado, a través de las ferreterías.

Julio César Sunsing y Alfredo Mendoza, encargado de lavado y administrador respectivamente, coincidieron en que la prueba resultó en una cera fácil de aplicar “y al quitarla, que también se hace con facilidad, deja un buen brillo”, indicó Sunsing.

Marco Cascante, uno de los clientes que esa mañana llegó con su carro a este lavacar, también indicó que “me gustó mucho

el brillo, es más tenía días de no ver el auto así”.

Cambio en ferreterías

De acuerdo con Javier Rojas, Gerente de Ventas de Tornicentro, indica que Top Cleaner se trata de productos de formulación y tecnología norteamericana, pero que se maquilan en Costa Rica, lo que hace que tengan un precio competitivo.

Para David Sossin, Gerente General de la empresa, “lo que queremos agregar más valor a nuestros clientes con otra serie de productos, además de tener presencia en el área automotriz”. Ambos gerentes reconocen que

¿Y qué es Top Cleaner?

Koolant, champú con cera, protector y abrillantador de llantas, abrillantador multiuso, desengrasante para motores, limpiador para metales, desodorantes ambientales en spray, ceras líquidas de color, ceras en pasta, limpiador de manos para mecánicos, agua para baterías, limpiador y protector para parabrisas, y otros productos bajo este esquema.

David Sossin (derecha), Gerente General y Javier Rojas, Gerente de Ventas de Tornicentro, le apuestan fuerte al área automotriz en las ferreterías, por eso le van a entrar con todo con su línea Top Cleaner.

las ferreterías están cambiando, y que requieren tener de todo y de sobre manera aumentar la oferta de productos de línea automotriz, pues los clientes han empezado a buscarlos en estos negocios. “Vamos a iniciar la distribución con negocios que hemos denominado como “Tiendas Oro”, en el que acondicionamos un espacio para exhibir estos productos. El ferretero no solo obtiene una buena utilidad, sino que le vamos a apoyar en la promoción, con publicidad, promociones y otros valores agregados”, dice Rojas. La idea que tiene Tornicentro es también ubicar Top Cleaner en repuesteras.

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	506.72									

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%	-9.26									

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	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	1.68%	0.44%										
A-2011	1.68%	1.12%										

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	4.49										

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	8.00	7.75	7.75									

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	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	717.10
2011	689.60											

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

¿Cómo hacer que los negocios perduren?



A Elia, Fabián y a Víctor Méndez los acompañan 9 personas entre empleados y la tercera generación.

En esta ferretería, según sus dueños, los clientes reciben atención, encuentran sus productos y hasta confites...



Quien es buen empresario, no solo es el que arranca una empresa, sino el que procura no dejar de lado ningún detalle, por eso, entre sus objetivos debe tener muy presente el de hacer el amor, procrear para asegurarse de que sus generaciones sigan con su obra.

Y viendo así las cosas, ahora entendemos los 35 años con que cuenta el Depósito y Ferretería Luky, en San Antonio de Coronado. Un negocio que primero perteneció a Antonio Méndez (q.d.D.g) y ahora son sus tres hijos: Elia, Fabián y Víctor Méndez los que comandan las riendas, con ayuda de la tercera generación, eso sí, con mucho ojo sobre la empresa, y sin apresurar el cambio generacional.

Fue un día de diciembre de 1976, una tarde en que don Antonio reparó en que no había un lugar que vendiera madera ni materiales de construcción en la zona, y así abrió en 4 metros cuadrados. Y todo indica que a estos empresarios, por lo que “olfateamos” desde que llegamos, los ha inundado la visión de empresa, al desarrollar un edificio de 2000 m2, y con más proyección al crecimiento, así como conquistar a diario a los 200 compradores promedio en potencia promedio tocan sus puertas.

“Todo ha sido entender al cliente, ofreciéndole la apertura con negocios oportunos”, dice Víctor, atribuyendo al factor diferenciador que han instaurado en la zona para “divlvar” a la competencia.

Y vaya que hay competencia,

porque Luky compite con una ferretería que está a menos de 100 metros, pero además con uno de los llamados grandes de la zona como el Grupo Arenal.

En este sentido, Guido Tenorio, Gerente de Ventas de este grupo, reafirma que los adversarios en el área son fuertes y hay que “pelear” fuerte por los clientes.

“No importa si se trata de un negocio pequeño o grande, todos tienen parte del queque y derecho a su tajada”, agrega Tenorio.

Y casualmente, para dejarse su parte de pastel con todo y lustre, Víctor dice que tratamos de llegar antes de que el cliente “requiera el producto, pero para eso tenemos que estar muy atentos para caer en el momento preciso”.

Sin embargo cuando lo abordamos al preguntarle, El Lagar, que está a menos de 2 kilómetros, Méndez aseguró que “no creo que este negocio sea competencia para nosotros porque ya dejaron de ser el único lugar donde se conseguía de todo. Aquí hay muchos negocios, como el nuestro, que tienen eso y más”.

Afirma que el negocio ha ido quemando etapas, conforme las

exigencias de los tiempos, pero acuña una máxima que le heredó su padre: “todos los años hay que buscar la forma de mejorar el negocio, tanto en infraestructura como en servicio”, por eso sostiene que en su próximo objetivo está en desarrollar un centro más especializado de pintura con automatización de colores.

En este momento, ellos -los tres hermanos- son socios y cada uno tiene sus propias funciones, y tal y como lo afirma Víctor “hemos conformado un equipo de trabajo”. Él encargado de la parte de proveeduría, Elia en la administración y Fabián todo lo que tiene que ver con transporte y mantenimiento.

Y como proveedor dice que hacen negocios con empresas que ofrezcan relaciones permanentes y no negocios de solo un día. “Cuando llega un mayorista nuevo, le compramos siempre y cuando lo respalde una decisión de consenso”, sentencia Méndez.

Recompra

Víctor habla de mantener una mejora continua. Pero, ¿cómo lo logran? “Todo arroja aprendizajes, me gusta estar actualizado e incluso visitar otras ferreterías para incorporar nuevas formas

de trabajar”, agrega.

Del mismo modo, este ferretero reconoce que la columna vertebral del negocio se centra en la recompra, en conseguir que un comprador retorne al negocio por más, por eso argumenta que “por un lado, cuando fuimos la única ferretería en la zona sembramos una semilla en los clientes. De haber tenido un servicio apático y tirante, difícilmente les habríamos tocado el corazón. He visto generaciones llegar al negocio”.

Además, dice que los compradores siempre necesitan algo más que los productos que buscan, necesitan un buen trato y algo dulce, “por eso siempre tenemos confites para los clientes”. Y recalca que el precio no lo es todo, “es solo una pequeña clave para vender”.

La camaradería entre agentes vendedores y ferreteros se da mil por mil en este negocio, y lo palpamos en menos de 10 minutos como testigos de sus faenas, cuando observamos la entrada triunfal de un mayorista, que luego de concretar su venta, salió feliz, como con ganas de gritar que “me puse una flor en el ojal”, pero sin darse cuenta que una de verdad se bamboleaba fuertemente amarrada, a la altura de sus sentaderas...

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



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
Atiko World S.A	Carlos Espinoza	Gerente Ventas	2296-2815	2220-4427		atikoworld@yahoo.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	gobando@celcocr.com
Central de Mangueras	Gustavo Muñoz	Gerente Ventas	2256-1111	2222-8513		gmunoz@centraldemangueras.com
Conductores Monterey	Mauricio Soto	Ingeniero	2589-1335	2589-2126	N.D	viakoncr@gmail.com
Henkel de Costa Rica	Marvín González	Gerente Ventas	2277-4800	2277 48 83	101-3007	marvin.gonzalez@cr.henkel.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Inco	Tania Martínez	Gerente Exportaciones	(503) 2207-6100(503)	2207-0077		region4@inco.com.sv
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
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
Universal de Tornillos	Oscar Castellanos	Gerente General	2222-7676	2256-4090	4569-1000	gerencia@unitorni.com



**Entrada
VIP**

Regístrese en www.exphore.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

EXPHORE 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.

EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

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

Organiza:

www.exphore.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
CERRAJERÍA, 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		
ICEC	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

¡PINTAMOS EN GRANDE!



El nuevo Estadio Nacional fue pintado y protegido en su totalidad por SUR.

Más de 28 diferentes productos SUR fabricados con la más avanzada tecnología, se emplearon en esta gran obra que habrá de convertirse en patrimonio de todos los ticos.

...nuestro agradecimiento y compromiso con todos los que ayudan a hacer grande nuestro país.

Se nota
que es

SUR