

tuercas y tornillos



Un ferretero en La Puebla

Francisco Solórzano, en San Pablo de Heredia, es propietario de Materiales La Puebla, un negocio de 1700 m², 37 empleados y que se las ingenia a diario y sin temor con la competencia del centro de la ciudad.

31 Sección Automotriz

- 19** ¿Construcción inicia su despegue?
- 12** Al Pipiolo llegó la tercera generación
- 18** Intuición e improvisación

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



Flexiamant super

El disco de alta duración y calidad

- Disco universal para el corte de metales
- Buena potencia de corte y larga vida útil
- Más cortes por disco
- Disco tronzador delgado de gran rendimiento, especial para materiales delgados como láminas, tubos, perfiles y alambres.



Código	Clase de calidad	Diámetro x grosor x perforación mm	Modelo	Nº de revoluciones máx./min	Unidad de empaque
505021	A46-T	125 x 1.6 x 22	—	12.200	25
505020	A60-T	125 x 1 x 22	—	12.200	25
505031	A36-T	150 x 2 x 22	—	13.300	25
505033	A36-T	180 x 2 x 22	—	8.500	25
505034	A36-T	230 x 2.5 x 22	—	6.600	25

metabo[®]

8000 CAPRIS (227-747)
www.capris.cr



El disco para desbastar con mayor potencia de abrasión

Flexiamant

Hierro y acero



DESBASTE

Flexiamant super

Acero inoxidable



DESBASTE

Flexiamant super

Piedra, mármol, hormigón.



DESBASTE



metabo[®]

8000 CAPRIS (227-747)
www.capris.cr



Un año más recomendando productos de calidad INTACO para la construcción de grandes obras



Morteros para la Instalación de Revestimientos Cerámicos y Minerales

Morteros para la Construcción y Revestimiento de Paredes



Adhesivos y Aditivos para Concreto

Impermeabilizantes y Selladores de Superficies



Morteros y Epóxicos para la Nivelación y Protección de Pisos

Morteros y Epóxicos para la Reparación de Concreto y Anclajes

LANCO® Revivalo con solo un "pssssttt"



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



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

Pintura en spray Harris
el psst psst que revive.

Síganos en 

HARRIS®

CONTENIDO

10 PINCELADAS

18 MERCADEO

Intuición e improvisación

Uno de los principales problemas que afectan hoy a los empresarios de las pequeñas y medianas empresas es la falta de información adecuada y de recetas prácticas para poder implementar una variada gama de conceptos modernos que contribuirían a la mejora de sus resultados.

20 EN CONCRETO

La construcción ya está como el trapo de las cajetas.

Si quisiéramos hacer una comparación para la construcción, bien podría decirse que ésta se parece mucho al “trapo de las cajetas”, golpeado hasta la saciedad, pero necesario hasta decir basta, y no importa que se caiga porque cuando más está en el suelo, se vuelve a levantar y a usar...

26 PERFIL

10 años muy universales

Hay empresas que llegan al país, se instalan, prueban y al cabo de un tiempo, terminan marchándose por el mismo camino que traían... Sin embargo, éste no es ni parecido al caso de Universal de Tornillos, en el que Óscar Castellanos, su Gerente General, dice que “vinimos para quedarnos”.

30 Diez años bien iluminados

En Tecno Lite se pusieron su traje de luces para celebrar una década de existir y de competir en el área de iluminación y bombillería. Y es que se lo tomaron muy en serio, porque tomaron la garrocha, pegaron el brinco, para decir “ya estamos del otro lado, nos brincamos ya 10 años...”.



Ferretería El Pipiolo con más de medio siglo en el mercado. Ahora le tocó a la tercera generación continuar la tradición de ser un negocio reconocido y de vender más todos los días.

31 AUTOMOTRIZ

Catálogo de accesorios y “juguetes” automotrices

34 PRODUCTOS FERRETEROS

35 EL DEPENDIENTE

¿Para qué productos requiere de más capacitación? ¿Por qué?

36 EL FERRETERO

En la Puebla, también hay un ferretero

Antes de atendernos, Francisco Solórzano, y sin percatarse de que estábamos ahí, para él era imprescindible atender personalmente a algunos de los clientes que en ese momento habían llegado y que el personal tensamente abarrotado con otros compradores no había podido dar servicio.

¿Se imagina yo con
un chunche
de esos?



**SIN
OLOR**

 /SantosElPintor

¡PROTECTO y GLIDDEN regalan iPads!



Al comprar cualquiera de nuestros productos encuentra monedas doradas intercambiables por **iPads**.

También podrás encontrar monedas plateadas canjeables por productos en los comercios participantes.



HIGH STANDARD ACTIVA
ahora a **€ 15.600**** i.v.i.

**Válida hasta el 31 de diciembre 2011



En nuestra próxima edición

ENERO / TYT 187

Catálogos

De morteros, pega cerámicas, tecnologías de repello, cemento, productos cementicios, sistemas constructivos y techos prefabricados, fibrocemento, pretensados, zinc, cielorrasos, aislantes, sistemas prefabricados, tecnología de morteros y productos para repello

Cierre Comercial: 17 de enero 2012

CARTAS

Apoyo

Felicitaciones por la edición de Tuercas y Tornillos de noviembre. Muy interesante el artículo sobre El Guadalupano. Esto es un gran esfuerzo que está haciendo don Gilberth Quirós y su excelente equipo de colaboradores, que merece todo nuestro apoyo.

Queríamos agradecerles la escritura del nombre INTACO en mayúsculas, que es la forma como lo escribimos nosotros, en los listados de la Encuesta de Mayoristas Ferreteros.

Aprovechamos para hacerles una sugerencia con todo nuestro aprecio. Consideren que en

la sección de Pisos, crear una subdivisión de Pega-cerámicas o Morteros para pegar cerámica, porque nos parece que en la subdivisión Productos Químicos, se mezclan compañías que hacemos ese tipo de productos y otros que no.

Creemos que esa nueva subdivisión, quedaría muy bien debajo de la de Cerámica.

Saludos cordiales,
Marcos Dueñas
Presidente
INTACO

Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



4153 vistas
www.tytenlinea.com

Anúnciese en TYT



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



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

6 DICIEMBRE | TYT • www.tytenlinea.com

AHORRAR ES BUENA IDEA



**...y más si al hacerlo alcanzo
máximo rendimiento y seguridad.**

De venta en las principales
ferreterías del país.



Radiance[®]
Alumbrando tu vida



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

“Huelga a la japonesa”

estamos inmersos en lo que es ferretería y construcción, nos quedaríamos esperando, esperando y esperando, viendo como cada día que pasa el inventario se llena de telarañas y moho, e inevitablemente, hasta muriendo de hambre porque quien no vende no gana y quien no gana no come.

Cuando se trata de un negocio propio en el que hay que luchar a diario por ganar lo de hoy y adelantar lo de mañana, y mañana lo de pasado y así todos los días, no se puede pensar en estas cosas.

El sector ferretero y de la construcción es un claro ejemplo de aquello que una vez alguien dijo: “no te preguntes que puede hacer tu país por ti, sino pregunta que puedes hacer por tu país”. Hemos sido testigos del mismo ahínco con el que trabaja el que apenas tiene una tienda de menos de 50 m2, con el que tiene otra que sobrepasa los

1000, o bien el que tiene más de una.

Huelgas hay muchas: huelgas de hambre, de brazos caídos, generales, pero hay una que pocas veces la hemos visto, pero hay quienes en nuestro sector la han aplicado, la huelga a la japonesa, y que según el diccionario la define como “la que aumenta la duración de la jornada laboral para crear excedentes en la empresa”.

Y sino para muestra las ferreterías que en el mes pasado aprovecharon la estrategia internacional del “Viernes Negro”, en la que incluso algunas extendieron su jornada laboral más allá de las 10 de la noche.

Nos toca felicitar a todos y a cada uno de los ferreteros y demás profesionales de la construcción, por demostrar que con trabajo se llena de dinamismo la economía, y los insto, como dicen por ahí, a seguir poniéndole...

Al observar por un momento lo que sucede en el país, con las distintas manifestaciones de huelga, venimos a darnos cuenta quiénes son los que trabajan por esta nación.

Pensemos por un segundo que usted con su ferretería, su competidor más cercano, y el que está más lejos se alzarán en un conato de huelga, y así todo el sector... Y a esperar que el Gobierno, por ejemplo, reactive la obra pública para que la construcción se reactive con más fuerza...

Probablemente, todos quienes

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Asesor Comercial

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

Tel.: 2231-6722 ext.137

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y Diagramación

Irania Salazar Solís

Foto de Portada

Hugo Ulate

Suscríbase

www.tytenlinea.com

Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- ¿Cómo hacer más eficiente el espacio?
- Acciones de Cemex repuntan más de 15%
- Se instala un abastecedor para ferreteros
- ¿Qué hacer cuando sus clientes lo buscan en internet?
- Venta de cemento cayó 40% entre 2009 y 2010



www.tytenlinea.com

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



**Aplíquelo en Puntos
o en Zig Zag**

PATTEX NO MAS CLAVOS es el único adhesivo de montaje, base agua, con agarre inmediato que ofrece un fuerte pegado sin necesidad de usar clavos, tornillos o sujetadores temporales.

CONSEJOS DE APLICACIÓN

- ▶ Las superficies deben estar limpias, firmes, secas, libres de polvo, grasa y humedad.
- ▶ Una de las superficies a unir debe ser porosa; madera, ladrillo, cerámica, concreto, etc.
- ▶ Aplicar el producto sobre una de las superficies en forma de cordón o puntos de adhesivo.
- ▶ No se debe untar para asegurar que entre aire y las superficies se peguen correctamente.
- ▶ La cantidad de pegamento va a depender del peso o esfuerzo que deba soportar el pegado.
- ▶ Limpie el exceso de adhesivo con un trapo húmedo.
- ▶ No mueva las piezas mientras seca el adhesivo.
- ▶ Una vez seco, este adhesivo puede ser lijado y pintado.
- ▶ El calor excesivo puede suavizar el adhesivo.
- ▶ Utilice un soporte momentáneo al pegar objetos pesados.
- ▶ Lea las instrucciones antes de usarlo.
- ▶ No es adecuado para pegar goma, polietileno, polipropileno o teflón.



360g

100g



Adhesivo que pega desde madera hasta cerámica





Te deseamos
una ¡Feliz Navidad!
y un Año Nuevo
lleno de éxitos



BRIDA FLEXIBLE

www.coflex.com.mx

Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.
P. O. Box 7093-1000
De La Pop's de Curribadat 50 Este, 300 Norte,
450 Oeste, San José, Costa Rica
Tel.: (506) 2224 2278 / Fax: (506) 2224
gllcot@racsa.co.cr / mundoherra@amnet.co.cr



PINCELADAS

Ferremat rompió con los alquileres

Por varios años habían estado en el mismo local, frente a la calle más transitada y comercial de San Joaquín de Flores, sin embargo, cuando tocaba de nuevo renovar el contrato de arrendamiento, el dueño del local indicó que el precio subió en 5 veces más...

Según cuenta Erick Espinoza, Administrador de Ferretemat, todos sintieron que el "mundo se les venía encima" y que no podrían hacer frente al arriendo y al mismo tiempo ser rentables.

"Esto no nos "echó" para atrás, todo lo contrario, nos forzó a buscar un nuevo local, pero más bien encontramos, a 200 metros un lote, lo adquirimos y desde hace tres años estamos aquí", afirma Espinoza. Con respecto a esto de los contratos de alquiler Espinoza es del criterio que son como "un arma de doble filo" para ambas partes, ya que firmar un acuerdo por un largo plazo, rompe con cualquier oportunidad que se le pudiera presentar tanto a quien alquila de irse o comprar en otro lugar, como al dueño de vender. "Considero que son acuerdos más de corto plazo. Ahora nos damos cuenta que el obstáculo con el nuevo monto de alquiler, nos catapultó a buscar nuevas oportunidades".

Ahora Ferretemat está apostado sobre Calle Víquez, y aunque no es tan transitada como la calle central, Espinoza rescata que esta área ha tenido mucho auge comercial, y reciben un promedio diario de 120 clientes. "Hay mucha gente de trabajo con talleres y otras industrias que nos han beneficiado, además de que gozamos de una amplitud de 3500 m²".



Erick Espinoza (de segundo), Administrador de Ferretemat, en San Joaquín de Flores, dice que tener un negocio propio les abrió más oportunidades, al atender clientes de Guanacaste, Ciudad Colón y Cartago. Lo acompañan parte de los 10 colaboradores que conforman la empresa.

10 DICIEMBRE 11 TYT



LOS EXPERTOS EN TORNILLERÍA

Consulte con nuestros asesores de venta.
Llame al Departamento de Telemercadeo.



(506) 2239-7272



(506) 2239-2828



ventas@tornicentro.la



En esta Navidad, sus amigos en Tornicentro desean que el Espíritu Santo les bendiga sus hogares y que su empresa sea próspera en el año venidero.

Agradecemos su apoyo en este último año, y reiteramos nuestro compromiso de seguir siendo su aliado comercial.

Con humildad, pedimos a Dios Todopoderoso que nos de vida, salud, prosperidad y sabiduría para afrontar los retos que nos espera. Para mí y todos los colaboradores de Tornicentro, es un honor servirles.

David Sossin,
Propietario



Prueba los bombillos ahorradores marca Energy. Su calidad y presentación le garantiza una venta segura.
¡Consulte nuestros precios y le sorprenderán!
Contamos con ahorradores de alto wattage para alumbrado de exteriores, y de todo tamaño.
Energy, marca más exclusiva de Tornicentro...



**Pinturas
CELCOLOR**
... la expresión del color.

Ofrecemos una amplia línea de productos para la ejecución de sus proyectos.

-  Aceites.
-  Látex.
-  Esmaltes Industriales.
-  Anticorrosivos.
-  Barnices.
-  Poliuretanos para madera.

entre otros....

Para más información
visítenos en nuestra página web
www.celcodecostarica.com
Tels.: 2279-1271



CELCO
es calidad



PINCELADAS

Al Pipiolo llegó la tercera generación

Aunque muchos negocios no logran soportar el paso de la tercera generación, ya sea porque desaparecen del todo o terminan vendiendo su patrimonio al mejor postor, Alicia Jiménez, Gerente General y de Mercadeo de Ferretería El Pipiolo, sostiene con especial énfasis que “aquí nada de esto sucederá, pues todos trabajamos muy comprometidos es seguir la labor de mi papá Eliécer –ya retirado–”.

A ella la acompaña su hermano Rafael Eliécer, y juntos han conseguido formar un buen equipo de trabajo.

“A mí me toca todo lo que tiene que ver con la parte de la ferretería y el personal”, dice Alicia.

Afirma que desde que le plantearon el reto de hacerse cargo de la ferretería, sintió correr la pasión por sus venas. “Me inicié manejando la caja chica, haciendo movimientos contables, inclusiones de mercadería, pues considero que en este tipo de negocios hay que conocer de todo”.

Ubicados en Plaza Víquez, en una zona de alto tránsito, asegura que su competidor más próximo es Depósito Quijano.

“Tratamos de tener de todo, pues he detectado que mucho comprador de la zona nos ve como una solución, como una ferretería para solventar emergencias. Aquí hay de todo, desde herramientas hasta electrodomésticos y muebles”.

Su entusiasmo le inyecta el optimismo de poder ver en un futuro cercano, como ella misma dice, la apertura de sucursales del Pipiolo. A sus 60 años, la ferretería cuenta con 35 empleados y atiende más de 200 clientes a diario y posee una división de muebles para cocina y hogar marca Monix.



Alicia Jiménez (de primera), dice que en El Pipiolo existe mucha comunicación entre el personal, pues sabe que eso es vital para mantener la tradición de más de 60 años.



“GRACIAS POR MANTENERNOS EN EL PRIMER LUGAR”



Primeros Lugares en:

- Herramienta Agrícola
- Jardinería
- Carretillos

Es por ustedes y para ustedes que seguimos trabajando para darles la mejor calidad.



FUERZA EN SU TRABAJO



Teléfonos: 2293-4542 / 2293-2780

www.imacasa.com



De Best Value a Costa Rica

El mes pasado, algunas ferreterías recibieron la visita emisaria de uno de los representantes de la marca Best Value, que distribuye exclusivamente para Costa Rica, Importaciones Vega.

Se trató de Sión Eithan, quien viajó directamente desde Panamá para apoyar a los clientes y reafirmar en el mercado, los beneficios de la marca.

“Son productos que se venden bien, y que además poseen una muy buena garantía que se cumple con seriedad”, indica Olger Bonilla, Administrador de Coope Puriscal.

Para Sión, que los ferreteros cuenten con estos productos no solo les deja una rentabilidad interesante en términos de utilidad y rotación “sino que posee una amplitud de inventario extensa, que hace que la marca le signifique todo un negocio”.



Aisen Sánchez, Coordinador de Ventas y Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, junto a Sión Eithan de Best Value, en su visita a Costa Rica, en la que aprovechó para dar apoyo a los clientes con la marca.

INCO
TODO EN ALUMINIO Y VIDRIO

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

Buscanos en: Inco Escaleras Inco_escaleras Incosv_escaleras Inco Escaleras Inco Escaleras

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

Tesoros Ferreteros

Venga a **EXPO FERRETERA** y encuentre un tesoro lleno de oportunidades para hacer crecer su negocio

Centro de Eventos
PEOREGAL



Coctel de
Inauguración



Demostraciones



Oscars
Ferreteros



Automotriz



Tienda
Ferretera



Retos

Negocios



expo FERRETERA

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

La feria más grande al por mayor de productos para ferretería, construcción y automotriz.

1, 2 y 3 de junio 2012 • Centro de Eventos Pedregal

Reserve su stand. Braulio Chavarría • braulio.chavarria@eka.net Tel.: 8372 1192
Regístrese para obtener su entrada en www.expoferretera.com

Organiza:





Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Braulio Chavarría
Asesor Comercial
braulio.chavarria@eka.net

Testigos del crecimiento

Por varios años, hemos estado situados en el mercado, sirviendo de enlace para que el sector desarrolle negocios.

De cara a nuestros clientes y lectores, nuestra misión ha estado encaminada en dar a conocer las ventajas que tanto productos como servicios ostentan en el sector.

A lo largo de los años hemos visto nacer, crecer y consolidarse tanto ferreteros como empresas mayoristas, pero también tristemente hemos sido testigos del cierre de compañías que han tenido que cerrar sus puertas, ante las presiones macroeconómicas del mercado.

Hemos sido testigos de cómo

muchos ferreteros lidian a diario por vender más, por hacer más eficientes sus gestiones de negocio, y sin necesitar de las aulas universitarias para comprender la teoría, hemos observado la sapiencia y administración exitosa de quienes saben que un cliente, uno solo, hace la diferencia.

Igualmente, podemos contar como muchos proveedores han dinamizado el mercado, gracias a la búsqueda constante en la satisfacción de sus clientes. Empresas que preocupadas por quienes les compran, más que un mayorista se han convertido en esa mano amiga, en esa palmada en la espalda, en ese voto de confianza de sus amigos

ferreteros.

Es por eso, que a todos y a cada uno de los ferreteros y mayoristas, y demás profesionales ligadas al sector, desde el más pequeño, al más grande, desde el más modesto, al más agresivo, desde el que más sabe, al que apenas ha iniciado su aprendizaje, desde los que manejan más personal a los que tienen una sola mano derecha,

desde los que trabajan en familia, a los que laboran con amigos, desde los que toman decisiones a diario y a los que las toman por semana, desde los que tienen un local grande, a los que apenas tienen una ventana y un rincón... A todos, queremos agradecer su preferencia, su confianza y deseamos una muy Feliz Navidad y un año lleno de prosperidad y negocios.

Cuando usted requiere un proveedor de materiales eléctricos que :

Brinde servicio eficiente, representa las mejores marcas del mercado, ofrece amplio inventario y transparencia en los negocios; su agenda telefónica siempre lo lleva al mismo número (506) 2259 0101

San Francisco de Dos Ríos, 450 m Sur de Tierra Colombiana o en Liberia 500 m Oeste de la delegación del Tránsito

info@electricoferretero.com, www.electricoferretero.com



Representantes autorizados de:



PEDREGAL

BASE SOLIDA DE SU CONSTRUCCION



● Agregados



● Bloques



● Adoquines



● Morteros



● Pastas



● Aditivos

"DESDE LOS CIMIENTOS HASTA LOS ACABADOS **PEDREGAL** ES LA SOLUCIÓN EN SU CONSTRUCCIÓN"



www.pedregal.co.cr
email: ventas@pedregal.co.cr
sac: 2298-4248 fax: 2298-4211

CENTROS DE PRODUCCIÓN: Belén · Nicoya · Barranca · Turrucare · San Carlos · Pérez Zeledón

Consulte nuestro
CATÁLOGO
en línea



Intuición e improvisación

Por Daniel Cestau Liz

Uno de los principales problemas que afectan hoy a los empresarios de las pequeñas y medianas empresas es la falta de información adecuada y de recetas prácticas para poder implementar una variada gama de conceptos modernos que contribuirían a la mejora de sus resultados.

La mayoría del empresariado latinoamericano, se valió en los últimos años de una herramienta muy popular y peligrosa para dirigir su organización: “la intuición unida a la improvisación”.

Estamos lejos de pretender obviar las graves consecuencias que las actuales políticas económicas están produciendo en este sector, pero también es cierto que no se encuentra a nuestro alcance la posibilidad de solucionar las condiciones del contexto. Solamente nos queda la alternativa de adaptarnos lo más rápido y eficazmente posible, y entonces aguardar con optimismo las alternativas que el nuevo escenario económico nos plante.

En este proceso de adaptación va a ser necesario usar metodologías innovadoras y modernas en el manejo de la dirección empresarial, puesto que nos encontramos ante fuerzas hostiles que no perdonan en lo más mínimo el error que cometemos.

Conceptos vitales

Hoy, el empresario PyME se encuentra carente de conocimientos acerca de conceptos como: Administración Estratégica, Calidad Total, Tablero de Comando, etc., y más aún en lo que respecta a la puesta en práctica de los mismos. No debemos olvidar que poder

comenzar a dominar estos conceptos y ponerlos en práctica rápidamente nos posicionaría en un espacio diferente respecto de aquellos competidores que continúan improvisando en su accionar cotidiano y pretendan intuir el futuro comportamiento del mercado en que operan.

Esta última herramienta –improvisación– es muy útil (en algunas épocas) pero poco recomendable para tomarla como política.

La intuición de algunos empresarios y su avidez de improvisar en la toma de algunas decisiones, permitieron a los más avezados sortear la presión fiscal, sobrevivir al proceso de importaciones, sortear su ecuación de costos crecientes, entre otros.

La realidad actual nos indica que la intuición ligada a la capacidad de improvisación ya no es suficiente, y entonces se hace necesario tratar de buscar una nueva y objetiva solución al problema. Llegó el momento en que los empresarios intuitivos que hasta hoy han triunfado o subsistido se pregunten: ¿con qué objetivo seguimos luchando día a día?

El que ya tiene su respuesta es porque al intuir e improvisar lo hizo con uno o más objetivos definidos, en cambio los otros lo hicieron por el solo hecho de permanecer activos y seguir en una carrera sin sentido.

Para el primer caso (los que tie-



nen una respuesta), si logran ordenar esos objetivos y son capaces de transmitirlos a su grupo de trabajo, van a poder darse cuenta cuánto más tranquilizador y alentador se vuelve la tarea de dirigir y administrar una empresa partiendo del planteo de establecer una Estrategia Empresarial.

Para el segundo caso “hasta el más osado marino necesita consultar sus cartas de navegación u observar con detenimiento las estrellas para llegar a buen puerto”.

Nunca es tarde para detenernos a observar nuestro entorno, establecer una ruta y fijar “el puerto” hacia donde queremos navegar. Sólo así, nuestras esperanzas se renovarán y podremos esperar

“al fin del viaje” cumplir nuestro objetivo. Para cambiar esta forma de administrar nuestra empresa y poder competir, debemos considerar que cuanto antes debemos elaborar nuestra Estrategia Empresarial y plantear los instrumentos de control necesarios para monitorear la evolución de esa estrategia.

Debemos tener en cuenta que cualquier empresario puede y debe diseñar su Estrategia de Acción. Y esto no es tarea difícil, por el contrario, cuanto más pequeña es la empresa, más fácil se hace el diseño y más acotados son los procedimientos que permiten controlar la evolución. Lo importante es proponérselo y comenzar “con el primer paso”.

Fuente: www.mercadeo.com

La construcción ya está como el trapo de las cajetas

Yaunque hemos mejorado, tal y como lo dice Julio Navarro, Gerente de Ventas de Ferreterías El Mar, parece que los inversionistas continúan asustados... “Y no es para menos, pues no hay claridad a nivel de país y prácticamente se juega a punta de incertidumbre porque no se sabe lo que puede pasar mañana”, dice Navarro. Pero Navarro guarda las esperanzas ahora que entró el verano, al agregar que “el invierno nunca es muy bueno para el sector, y algunos proyectos prefieren esperar la época seca. Así lo sentimos y esperamos que así sea porque ya es hora de que esto levante más”.

Si volteamos a los números que nos entrega el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos

(CFIA), en el comparativo entre enero y setiembre para el 2010 – 2011, se podría estar hablando de que, solo en unos pocos meses, se superó ligeramente lo construido en el año anterior, y que seguimos prácticamente estancados. (Ver gráfico 1).

Ahora bien, y como no hay investigación completa sino lleva la voz oficial, quisimos conocer el parecer de Ricardo Castro, Presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC).

- ¿En su criterio, cómo se ha comportado el sector construcción en este año? ¿Ha sido lo esperado?

- En este año con respecto al 2011, estamos viendo un crecimiento cercano al 12% que

habíamos proyectado, en lo que corresponde a metros cuadrados tramitados en permisos ante CFIA.

“Esta mejoría nos ha permitido alcanzar cifras similares a las del año 2006. El crecimiento se ha dado en el Valle Central en obras para los sectores de industrias, comercio y oficinas, no así en vivienda que viene decayendo año con año a partir del 2007”.

“En lo que respecta al empleo, la actividad de la construcción ha repuntado después de haber caído de 90.500 empleos directos en julio del 2008 a cerca de 65.000 en diciembre del 2009; y ahora se encuentra en cifras cercanas a los 78.000 puestos de trabajo, de acuerdo con datos de la Caja Costarricense del Seguro Social.

Si quisiéramos hacer una comparación para la construcción, bien podría decirse que ésta se parece mucho al “trapo de las cajetas”, golpeado hasta la saciedad, pero necesario hasta decir basta, y no importa que se caiga porque cuando más está en el suelo, se vuelve a levantar y a usar...



EN CONCRETO

- ¿Qué podríamos esperar de cara al 2012? ¿Será un año de crecimiento, o todo lo contrario?

- Dependerá en mucho de lo que ocurra con el proyecto de Ley de Solidaridad Tributaria que se tramita actualmente en la Asamblea Legislativa; de aprobarse tal como está, hemos proyectado

podríamos tener un nivel similar al del 2011 y muy difícilmente un leve crecimiento por los efectos que la aprobación de nuevos impuestos siempre ha producido en nuestro sector”.

- ¿Qué zonas del país apuntan a tener mayores proyecciones en construcción en el 2012?

- Vemos que se repetirá lo que ha sucedido durante el 2010 y el 2011, con la construcción concentrada mayormente en el Valle Central. No creemos que la actividad repunte en las zonas costeras mientras no haya condiciones que atraigan inversión para vivienda, actividades industriales, comerciales o turísticas hacia ellas.

- ¿Qué podría pasar con el sector si se aprueba el Paquete Fiscal? ¿En qué se podría ver afectado?

- El Paquete Fiscal tal y como está presentado, tendría para la construcción en general un impacto negativo sobre el empleo y de incremento en costos. En el caso de las viviendas ese aumento estaría entre un 9% y un 12%, donde el porcentaje mayor correspondería a las de menor nivel de acabados y por lo tanto, aquellas a las que tienen acceso las familias de menores ingresos.

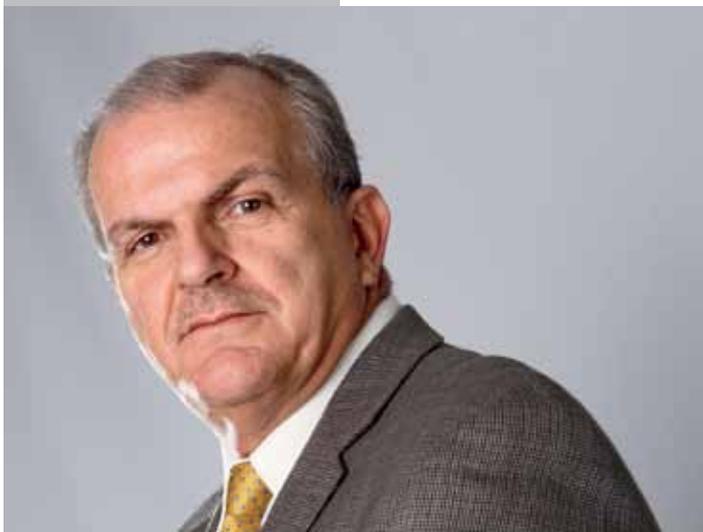
“La Cámara, para disminuir el impacto que la Ley tendría sobre el sector y sobre las actividades industriales, comerciales, de transporte y otras, y que su mercado es la construcción, ha presentado un planteamiento de cuatro puntos”:

a- Un IVA diferenciado, tal y como en principio está acordado para la salud y la educación. Creemos que la vivienda es una necesidad de primer orden para las familias y cada uno de sus individuos, así como lo creen las mismas autoridades del Gobierno que están haciendo esfuerzos para revertir el proceso actual, donde vemos que viene aumentando año con año el déficit cuantitativo y cualitativo de la vivienda en nuestro país.

b- Mantener el impuesto al traspaso de los bienes inmuebles en el 1,5% actual y no llevarlo al 3% como está planteado en el proyecto de ley.

c- Para que la ley no tenga carácter retroactivo, de manera transitoria y hasta por un máximo de dos años, el IVA que finalmente se apruebe, no debería aplicarse sobre obras en proceso, sea aquellas que cuentan con permisos de construcción o se están construyendo, así como sobre los proyectos que estén terminados y en proceso de venta.

d- Los pagos por los servicios de diseño y de construcción no son inmediatos al momento de facturarse, como es lo normal en muchas otras actividades. En nuestro país, esos pagos usualmente demoran semanas o



Ricardo Castro, Presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC), proyecta que para el 2012 la construcción se concentrará mayormente en el Valle Central.

que en el año 2012 se daría una contracción entre el 10% y el 12%, para regresarnos a los niveles de área construida durante el año 2010, mismos que se tuvieron allá por el 2005. “Si se aceptan las propuestas que la Cámara está planteando para que se incorporen en el proyecto de Ley, en el 2012



En San José, la actividad constructiva muestra un repunte sustancial con respecto a otras provincias. Este edificio se construye en Rohmoser.



EN CONCRETO

meses, incluso así ocurre en casos de trabajos para las Instituciones del Estado.

“La Cámara ha propuesto que el pago por el IVA que se apruebe, no tenga que hacerse en los primeros quince días del mes siguiente a aquel en el que fue facturado, sino tres meses después de manera que haya más seguridad de que quien prestó el servicio haya recibido el pago por el mismo”.

¿Está el Gobierno otorgándole la importancia que requiere el sector construcción? ¿Qué opinión le merece?

- Creemos que así debe ser por el efecto multiplicador que tiene la construcción, y dado el gran encadenamiento que tiene el sector con otras actividades de la economía.

“Una de las razones de la caída en los ingresos fiscales de este país, está en la contracción que hemos tenido en nuestro sector, disminución que se comprende cuando vemos que luego de dos años de crecimiento, 2010 y 2011, estamos hoy, en los niveles del 2006 en cuanto a metros cuadrados tramitados en permisos ante el CFIA”.

“Las grandes obras de infraes-

tructura que debe desarrollar el Gobierno son de vital importancia para el país porque nos ayudan a ser más eficientes, bajar costos, reducir tiempos y mejorar nuestra competitividad, de manera que podamos luego atraer inversión, generar empleo y aumentar producción. Pero también debemos ser claros que la construcción que genera muchos puestos de trabajo no es la de grandes obras de infraestructura, más bien es aquella de viviendas, edificios y otras que requieren más de mano de obra que de equipos”.

Sin claridad

Este paquete fiscal, al mejor estilo de James Bond, Agente 007, pareciera decirnos ineludible-

mente: “my name is impuestos, paquete de impuestos...” y es que claro, no deja de generar incertidumbre en un sector que apenas empieza a dar visos de recuperarse de una fuerte paliza, cuando se viene otro porrazo.

“El panorama no es muy claro”, dice Horacio Acosta, Propietario de Ferretería Acosta en San Bosco de Carrizal en Heredia, y quien dice que “ojalá que si se aprueba, seamos los menos afectados”, agrega abogando por quienes conforman el sector ferretero y de la construcción.

Sobre la situación actual de la construcción, y desde el punto de vista de las ventas, Horacio afirma sentir una mejoría. “Hay más movimiento y tenemos

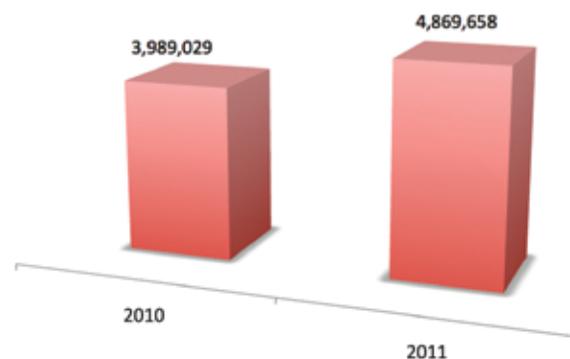
entendido que algunos bancos siguen moviendo préstamos”, asegura.

Carlos Jenkins, Proveedor y Administrador de la Ferretería JR Vargas, en Atenas Alajuela, sostiene el mismo criterio en sentido de que las ventas de materiales han mejorado.

“No hay duda que la situación se ha visto mejor de lo que se vivió en el 2009. No es como para dar brincos, pero las ventas son más”, dice Jenkins.

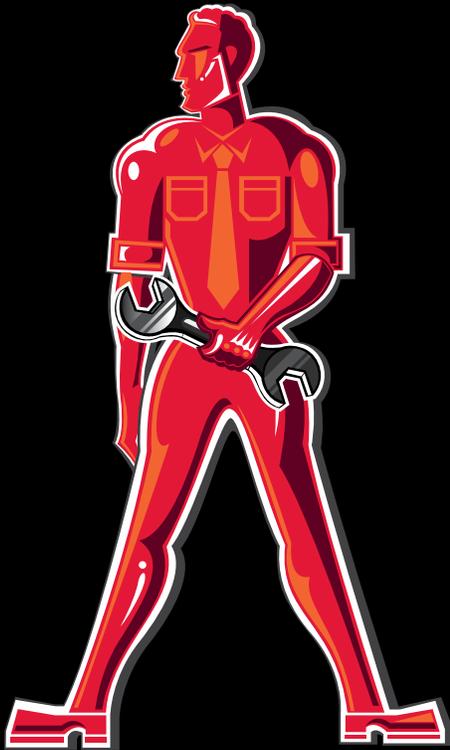
Como Jenkins muchos ferreteros esperan que la construcción siga para adelante, “aunque sabemos que será muy difícil que volvamos a los números del 2008, pero tiene que venir una reactivación mayor”, concluye.

M2 de construcción (Enero - Setiembre 2010-2011)



Fuente: CCC





EL FERRETERO DEL AÑO

Vote en: www.expoferretera.com

¿QUIÉN SERÁ?

¡Arranca el Ferretero del Año!

En este diciembre inicia la primera fase para proponer candidatos y posteriormente escoger a los finalistas al próximo Ferretero del Año 2012. Para votar únicamente basta con ingresar a la página www.expoferretera.com, haciendo clic en el link para "asistir" o bien enviando el nombre completo de su candidato y la ferretería al correo mirtha@ekaconsultores.com. La primera fase estará abierta hasta el 29 de Febrero, una vez escogidos los candidatos se presentarán en la revista TYT, y el sitio web de Expoferretera.

¡...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 Empalmeada



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](#) [g Incosv_escaleras](#) [v Inco Escaleras](#) [tr Inco Escaleras](#)

Negociación escalonada

Hace solo unos días, tanto la Cámara Costarricense de la Construcción y el CFIA concretaron una negociación con el Gobierno en la que la tarifa del Impuesto al Valor Agregado en los servicios de ingeniería, arquitectura, topografía y construcción de obras civil será de un 4% en el primer año de vigencia de la Ley de Solidaridad Tributaria y un 3% adicional en el segundo año. En los años posteriores, irá aumentando anualmente en un

1%, hasta llegar al 14%.

El Ing. Ricardo Castro, Presidente de la CCCC, explicó que “estamos conscientes de la necesidad de mejorar la situación fiscal del país y creemos que es obligación de todos colaborar en ese esfuerzo”.

Carlos Álvarez, Presidente del CFIA, compartió esta visión, al indicar que “comprendemos que el Estado requiere de recursos para construir la infraestructura que el país necesita”.

Los principales acuerdos con respecto a la propuesta de Ley son:

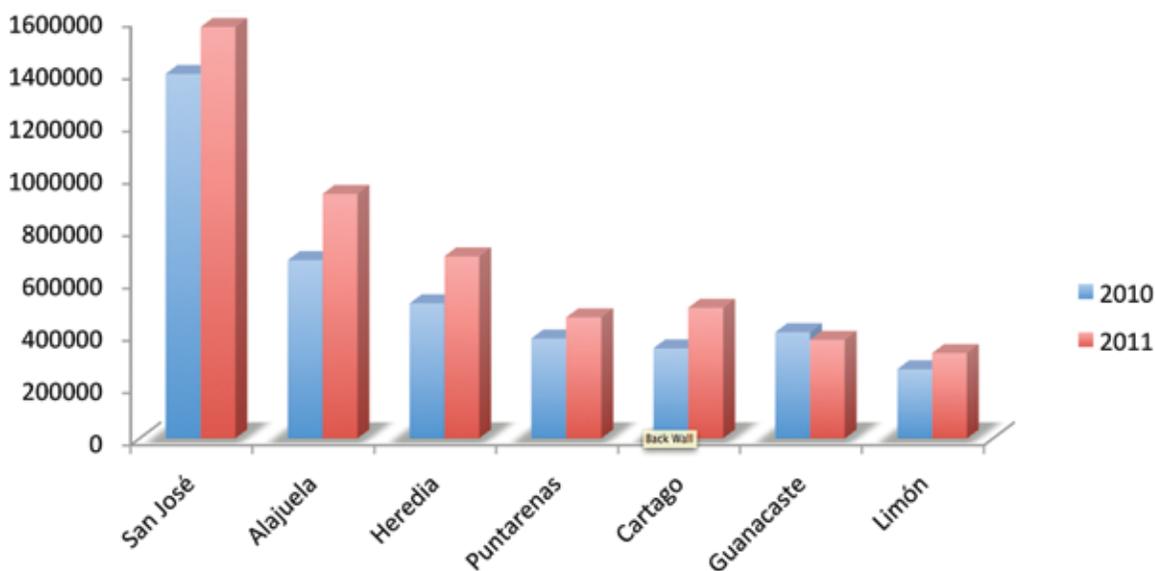
1. Se establecerá un incremento progresivo de la tarifa del IVA para los servicios de ingeniería, arquitectura, topografía y construcción de obra civil que se registran en el CFIA, iniciando con un 4% en el primer año y un 3% adicional en el segundo año. Aumentará anualmente en un 1% hasta llegar al 14%.

2. Se incorporará un transitorio para que los proyectos que cuen-

ten con planos aprobados por la Municipalidad en el momento en que entre en vigencia la ley o que sean aprobados en los tres meses posteriores, no paguen IVA en los servicios.

3. La tarifa del Impuesto de Traspaso de Bienes Inmuebles, se mantendrá en un 1,5% para las viviendas cuyo valor sea igual o inferior a 1,5 veces el valor de la vivienda de interés social, en los términos en que lo define el BAHNVI.

Comparativo entre provincias (Enero a Setiembre)



Fuente: Revista TYT y CCC



PERFIL

Universal de Tornillos y todo su personal agradecen el apoyo de sus clientes, en sus primeros 10 años de operación.

10 años

Hay empresas que llegan al país, se instalan, prueban y al cabo de un tiempo, terminan marchándose por el mismo camino que traían... Sin embargo, éste no es ni parecido al caso de Universal de Tornillos, en el que Óscar Castellanos, su Gerente General, dice que “vinimos para quedarnos”.



Guillermo y Óscar Castellanos fundadores de Universal de Tornillos.



MUY UNIVERSALES

Y claro, sus palabras toman más fuerza ahora que la empresa se alista para celebrar sus 10 años de atender el mercado ferretero, la industria en general de Costa Rica.

“Ha sido un esfuerzo duro para sentar y consolidar las bases para poder crecer en un mercado en el que la competencia y los clientes son exigentes”, agrega Castellanos.

“Desde hace más de 8 años trabajamos con ellos, son muy agresivos en precios y tienen mucha variedad de productos, además de los tornillos”, dice Rita Argüello, del Área de Ventas de Ferretería Arpe, en Alajuela, y quien también resalta el valor de las entregas rápidas.

“Nuestra bandera siempre han sido los tornillos, pero poco a poco también nos hemos espe-

cializado en otras líneas”, agrega Óscar.

Afirma que “no hacemos como otros competidores que tratan de imitarnos, al ofrecer un stock de productos que después no pueden mantener, e incurren en faltantes, y en vez de soluciones, llevan problemas a los clientes”, dice Castellanos, al diferenciar el servicio que dan en el mercado. Herramientas hidráulicas, silicones, resortes, tornillería especializada, productos de limpieza y mantenimiento automotriz, son parte de las líneas que esta empresa ha ido incorporando en su oferta.

Más de un millar de compradores

Hoy, ya cuentan con una cartera que sobrepasa los 1200 clientes. “Agradecemos al país por darnos

la oportunidad de desarrollarnos como una empresa de inversión extranjera y a todos nuestros clientes por la confianza y por creer en nosotros y en nuestros productos”, sostiene.

Universal de Tornillos cuenta con equipo de 90 colaboradores, y en este sentido, Castellanos agrega que “nuestro personal ha sido clave a la hora de proyectar el crecimiento, gracias al trabajo eficiente y por ello el mercado nos reconoce como una empresa a tomar en cuenta”.

La empresa continua por la línea de seguir brindando valores agregados que faciliten a los compradores la comercialización en cada punto de venta con el desarrollo de estrategias que hagan que el ferretero se especialice cada vez más en tornillería y otros productos.

LACA *Racing* ACCESSORIES LINE

EL MAYOR SURTIDO AUTOMOTRIZ PARA SU NEGOCIO

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

TOYOTA MAZDA
HONDA HYUNDAI
ELANTRA
MITSUBISHI

TYPE R

CENTRAL : (506) 2243-7676
MAYOREO : (506) 2243-7677
FAX : (506) 2256-4090
La Uruca diagonal a FACO
E-MAIL : ventas@unitornil.com
Sitio Web : WWW.UNITORNIL.COM

NUESTRAS MARCAS :

FAST UTH IREGA LACA BIG RED
bianditz XINGLU COVALCA TONSAN V-tech POWER ZONE

Las Pinturas Dicolor le brindan la mayor protección antihongos para su Casa o Edificio

Condominio Industrial Parque Condal - Tibás - San José

dicolor
GALVATEX ANTI-HONGOS
3000 BLANCO LOTE: 7924 180071

dicolor
D'LUJO PINTURA ACRILICA
100 BLANCO LOTE: 7924 180071

dicolor Pinturas

• www.pinturasdicolor.com • Tel: 2433-2727 • Fax: 2433-2423

Financiamiento rápido y acorde con las necesidades de su negocio

ScotiaBank de Costa Rica ofrece junto con ScotiaPOS un financiamiento diferente e innovador para su negocio de una forma cómoda y conveniente: Adelanto de Efectivo de Scotia POS (ADES).

En línea con la filosofía de ScotiaBank de ser más que un banco, un asesor financiero para el logro de sueños y metas de sus clientes, se creó este nuevo servicio especialmente diseñado para negocios pequeños y medianos. Por medio de ADES el dueño de un negocio puede optar por un financiamiento rápido, oportuno y conveniente.

Tal fue el caso de Enrique Castillo, propietario de Inversiones 10 y 10 Castillo Arroyo S.A., un taller de repuestos. Castillo necesitaba un financiamiento rápido para la compra de repuestos y partes y ADES fue la solución.

Una asesora de SBCR lo visitó, entendió sus necesidades, y le ofreció este financiamiento estimando el monto de acuerdo a la capacidad de ingresos o volumen de ventas del negocio. Castillo considera que la visita de la asesora fue un gran diferenciador con respecto a la competencia brindándole un servicio personalizado y rápido para cubrir una necesidad de corto plazo.

Los pagos se deducen en forma diaria y automática de acuerdo a la venta de ese día, razón por la cual Castillo indica que éstos “ni se sienten” en su flujo de caja. A la fecha Castillo se encuentra muy satisfecho, considera que es un

excelente producto y que SBCR fue el primero en ofrecérselo.

¿Qué es Adelanto de Efectivo Scotia POS?

Es una solución de financiamiento para la pequeña y mediana empresa, cuyo monto está directamente relacionado con las ventas del negocio. Se puede usar para la compra de herramientas y equipo técnico, maquinaria, inventario, vehículos de la empresa, construcción, publicidad, e impuestos, entre otros.

No tiene que pagar tasas de interés, solo un factor de descuento que incluye todos los gastos. No importa si es una persona física o jurídica, ambos pueden aplicar. Otra ventaja del servicio es que le permite al comercio o persona diluir los pagos a lo largo del mes (día a día), suavizando el efecto en su flujo de caja. Además una vez que presente todos los documentos necesarios para aplicar, le responderán en aproximadamente 5 días.

Datos de Interés...

El monto de dinero que recibe por medio del servicio se determina por las ventas brutas del negocio (efectivo y datáfono). No se solicitan garantías o ningún tipo de prenda, lo único que

Para consultas o dudas, llamar al 2204-9476 o enviar un correo a Scotia_POS@scotiabank.com. El horario de atención es de Lunes a Viernes de 8 am a 5 pm.

ocupa es una cuenta a la vista con SBCR y el servicio de datáfono SCOTIAPOS. El plazo máximo para cubrir la deuda es de 6 meses y el monto máximo que se presta es de 50,000 dólares colonizados.

Se permiten dos maneras de pagar el préstamo:

- Fijo: Se deduce diariamente de las ventas una cuota fija.
- Variable: Se establece una cuota variable como porcentaje de las ventas diarias.

Ejemplo del Sistema

Para un préstamo de ₡5 millones a 6 meses:

Cuota Fija: ₡39,683 diarios.

Cuota Variable: Porcentaje de acuerdo a las ventas diarias.

No importa cuánto pague por día, al final del mes sí debe cancelar al menos ₡833,334 por mes en este caso.

No tome decisiones a la ligera, un buen financiamiento puede contribuir al cumplimiento de sus metas y objetivos.



Silvia Hernández, Gerente Senior de Canales Alternos de Scotiabank, indica que la entidad creó este nuevo servicio especialmente diseñado para negocios pequeños y medianos. Por medio de ADES el dueño de un negocio puede optar por un financiamiento rápido, oportuno y conveniente.



Aumente rápidamente el crecimiento de su negocio.



Solicite el innovador servicio de adelanto de efectivo que le ofrece **Scotia POS** de Scotiabank e impulse su negocio cubriendo cualquier necesidad:

- Compra de equipo o maquinaria.
- Mejoras en infraestructura.
- Publicidad y mercadeo.
- Y muchas otras opciones más.

Teléfono: (506) 2204-9476

Email: scotiapos@scotiabank.com

Descubra lo que puede lograr

PERFIL



Katty Vizcaíno y Alberto Carvajal, fundadores de Tecno Lite Costa Rica, se han abierto paso en el mercado de la mano de productos con un alto valor estético. Hoy, la empresa tiene 10 años y cuentan con la ayuda de 24 colaboradores.



10 años bien iluminados

En Tecno Lite se pusieron su traje de luces para celebrar una década de existir y de competir en el área de iluminación y bombillería. Y es que se lo tomaron muy en serio, porque tomaron la garrocha, pegaron el brinco, para decir “ya estamos del otro lado, nos brincamos ya 10 años...”.

Para Alberto Carvajal, Gerente General, solo existe una razón para que la empresa caminara firme durante más de 3650 días: sus clientes y la sofisticación tecnológica con productos que van más allá de lo esperado, y que agregan valores de estética y modernismo.

“No ha sido un camino para nada fácil, pero tenemos las prioridades claras: Dios, el cliente, la marca y nuestros productos”, dice Carvajal.

Carvajal añade que la empresa se ha enfocado mucho en romper paradigmas, al lado de sus clientes, al presentar diseños

innovadores en productos, así como en su exhibición.

“La versatilidad de nuestras luminarias le permite a los compradores ver los productos en pleno funcionamiento, y que dan una idea cercana de cómo podría verse en su estancia”.

Solo para citar un ejemplo, Carvajal menciona los productos estéticos a base de tecnología LED. “En el 2012, esperamos introducir y contar con 180 productos nuevos”.

De Tibás a Santo Domingo

Hace un año, esta empresa abrió operaciones en Panamá y se alista con fuerza para trasla-

dar su operación en Costa Rica del cantón de Tibás a Santo Domingo de Heredia.

“Tecno Lite le da al ferretero, además de una línea posicionada en un mercado de mucha competencia, un respaldo en el que solo la exhibición de los productos colaboran en la estética de cualquier tienda”, asegura Carvajal.

Actualmente, manejan más de 1500 productos a través de sus divisiones y marcas: Tecno Lite: iluminación, aplicaciones y ventilación, Supplier: accesorios eléctricos como timbres inalámbricos, Rooster: accesorios de seguridad, Kidde: alarmas de humo.

Juguetes automotrices

La tendencia que marcan los accesorios automotrices se engloba en artículos que resalten la estética de los carros, pero que también logren ser más eficientes. En el caso de las ferreterías, está comprobado que en más del 40% de las visitas de los clientes, en busca de este tipo de productos, se convierten en generadores de ganchos para la adquisición de otros artículos.



Distribuye: Mistral
Tel.: (506) 2283-9648

Escobillas automotrices, Wasser Wiper, aerodinámicas y normales. Variedad de números, adaptables a todo tipo de vehículo.



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



Forros para volantes, en variedad de diseños y colores, además incluye el protector o forro para el cinturón en el mismo color del volante.



Línea de accesorios Slime. Todo para la reparación de llantas y decoración.



Gatas de botella y de tijera.



Escobillas todo número, corrientes y aerodinámicas, para todo tipo de vehículo.



Distribuye: Importaciones Vega
Tel.: (506) 2294-4600

Amplitud de accesorios para vehículo: alfombras, forros para volantes, focos, copas, entre otros.



Distribuye: Rally de CASA
Tel.: (506) 2296-5262



Escobillas



Aromatizante en spray



Delfín aromatizante



Aromatizante



Alfombras



Alfombras



Expositores del 2012:

Central de mangueras S.A.
ISO 9001:2008

Great Wall
Fashion High-tech Elegance

RALLY
DE CASA

FACO
FRANZ AMRHEIN & CO., S.A.

1, 2 y 3 de junio 2012

Centro de Eventos Pedregal, Costa Rica

Expoautomotriz es la feria que reúne a los proveedores, distribuidores y mayoristas del sector automotriz.

El punto de encuentro donde se exponen las innovaciones y soluciones en: repuestos, sistemas, calibración, equipo, pintura, autolavado, tecnología de información y servicios en el mercado automotriz.

Asisten ejecutivos de distribuidores, mayoristas, talleres, estaciones de servicio, centro de lavado, detallistas de repuestos.

Actividades Automotrices

- √ Show de aerografía
- √ Exhibición de autos modificados
- √ Talleres de capacitación técnica automotriz

Productos que se exhiben

- Aditivos
- Audio
- Baterías
- Combustible
- Limpieza
- Llantas
- Lubricantes
- Pintura Automotriz
- Repuestos
- Seguridad
- Tecnología

PRODUCTOS



SHOW DE AEROGRAFÍA



EXHIBICIÓN DE AUTOS



AUTOS MODIFICADOS



Regístrese anticipadamente en www.expoferreteria.com/expoautomotriz-2012 o al teléfono 2231-6722 ext. 136 y adquiera un código con el que podrá ingresar gratuitamente a la feria. Precio sin registro: ₡2,000

Reserve su stand:

Braulio Chavarría, Asesor Comercial • Tel 2231-6722 ext 137 • Cel 8372-1192 • braulio.chavarría@eka.net

PRODUCTOS FERRETEROS

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



Hidrolavadora eléctrica Work
2175 PSI. 1700 W



Hidrolavadora a gasolina Work.
3000 PSI. 6.5HP



Hidrolavadora eléctrica Work.
2350 PSI. 2000 W

Distribuye: Distribuidora Reposa • Tel.: (506) 2272-4066



Aspiradora Storm II 18 Lavor.
Línea doméstica, ideal para el
carro de la casa, el patio, la
moto. 2 horas de uso diario
con una presión de 1800 psi.
9,5 kgr. Manguera 6 metros.



Aspiradora Whisper de Lavor.
Ultra silenciosa. 1200 watts de
potencia máxima. Cable de 8
metros, desagüe manual.
Encendido y apagado por
interruptor de pie.



Hidrolavadora Lavor I Clean.
Línea profesional, ideal para
lavar paredes, carros. Posee
bomba axial, con cabezal en
aluminio, pistones de acero de
alta resistencia y válvula by
pass incorporada

**Distribuye: Cemex
Tel.: (506) 2201-2020**



Pega cerámica Premium Sansón. Mezcla de cemento, arenas seleccionadas y aditivos a base látex. Para pega de pisos de baja o nula absorción como porcelanato y mármol.



Sansón Fortacem. Ideal para concretos que demanden alta resistencia inicial. Permite aumentar la velocidad de construcción. Uso especial en concretos estructurales. Ideal para columnas, vigas, losas de concreto y fundaciones.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



¿Para qué productos requiere de más capacitación? ¿Por qué?

**EL
DEPENDIENTE**



**Mauricio Aguilar, Proveedor
Depósito San Marcos, Heredia, 20 años de experiencia**

Hay algunas especialidades de Lanco para las que requerimos de mayor información, pues los compradores acuden a preguntar mucho.

Igualmente hay algunos silicones de Megalíneas para los que nos gustaría contar con más capacitación para pasar este valor a los clientes, ya que son productos muy buscados.



**Juan Pablo Alvarez y Luis Mena, Vendedores, Mercado
Ferretero Zúñiga, Heredia, 1 y 10 años de experiencia, res-
pectivamente**

Principalmente, para algunas luminarias y lámparas de Tecno-Lite y del Eléctrico Ferretero, pues los clientes preguntan mucho antes de adquirirlas y cualquier detalle puede incidir directamente en la compra. Aunque nos han dado capacitación, nos gustaría contar con más información. Otros productos para los que requerimos refrescar información son temas como carbones para herramientas eléctricas y morteros para repello de INTACO.



**Jairo Vallejo, Encargado de Ventas, Ferretería Vallejo, La
Aurora de Heredia, 9 años de experiencia**

La capacitación siempre es necesaria y hay que estar refrescando conocimiento. Agradeceríamos mucho en el tema de pinturas en general, y todo lo que son adhesivos y epóxicos, pues son temas muy sensibles a las consultas de los clientes, y que a veces se dificultan.



**Jorge Alberto Araya, Director Comercial, Ferretería Jorcel 1,
San Ramón de Alajuela, 9 años de experiencia**

Siempre hay que estar al día en todos los productos, pues la capacitación es indispensable para vender, y ésta debe de ser continua. Considero que los productos que más requieren que el vendedor esté al día, se pueden mencionar: los pegacerámicas, morteros para repellos de Pedregal e INTACO.

ATLAS

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



www.rosejo.com
800-rosejo1





Francisco Solórzano, Propietario de Materiales La Puebla, dice que entre las tareas que más le gusta, es atender a sus clientes. Aquí junto a Bryan Fonseca, Agente de Ventas para la zona de Heredia, de Importaciones Vega.

Antes de atenderlos, y sin percatarse de que estábamos ahí, para él era imprescindible atender personalmente a algunos de los clientes que en ese momento habían llegado y que el personal tensamente abarrotado con otros compradores no había podido dar servicio.

En la Puebla, también hay un ferretero

Lo primero que nos indicó Francisco Solórzano, luego de una corta presentación, es que “los clientes nos marcan la pauta, y siempre es bueno atenderlos y hablar con ellos, al fin y al cabo soy uno más”. Tiene una máxima para sobrellevar todas las exigencias del negocio que aplica desde hace 16 años, y es delegar tareas importantes en algunos colaboradores de confianza, y las de mayor requerimiento, donde más se requiere su presencia para

decidir o dar vistos buenos, las ejecuta el mismo.

“Todas las tareas del día trato de apuntarlas una a una, y poco a poco las voy cumpliendo. Casi desde el día anterior, ya estoy maquinando lo del día siguiente, y no es raro que mi esposa me encuentre, al final del día haciendo apuntes”, asegura Francisco. Se convirtió en ferretero gracias a la recomendación de un amigo, “que me dijo que le vendiera madera aserrada, algo que domino un poco. Cuando algunos

clientes vieron la madera en mi cochera, se acercaban para que les vendiera, y a los 5 meses ya tenía el aposento con clavos, codos y otros materiales”.

Competencia fuerte

“Aprendo mucho de esta labor. He pasado buenos momentos e instantes muy duros, pero estoy muy feliz con el rumbo que llevamos”, dice Francisco.

Su negocio se levanta en San Pablo de Heredia, un poco hacia las afueras de la ciudad, y aunque

los mayores competidores están en el centro, en pleno suburbio, Solórzano no mira esta condición como desventaja.

“Se puede ser muy competitivo trabajando con buenos principios, con mucho tesón y entrega, pero sobre todo con mucha decisión y honestidad. Pienso que si no se tienen estos factores es mejor no tener un negocio de estos”, agrega.

Freddy Vallejo, de Ferretería Vallejo, y quien tiene su negocio en La Aurora de Heredia, coincide con Solórzano, en el sentido de que “los clientes ahora valoran mucho los costos, y toman la decisión de ir al centro cuando ya definitivamente no encuentran lo que buscan, por eso, hay que tomar mucho en cuenta este factor para ser competitivo”.

Francisco también resalta que no es ajeno a la competencia, pero que para hacer frente a este detalle apela a que sus colaboradores atiendan basados en el calor humano. “Siempre les digo que hay que entregarse de lleno con el cliente porque no estamos ubicados en un buen punto y porque la competencia es durísima, y solo así hacemos diferencia”.

Este detalle lo constatamos precisamente cuando nos tocó observar a Solórzano encargarse de los clientes que no habían sido atendidos.

Su historia

Hagamos a un lado las preguntas, y dejemos que sea este mismo ferretero que nos haga el relato de su historia.

Me gusta mucho atender, pero

lastimosamente no tengo mucho tiempo para dedicarme a esto porque debo cubrir otras áreas como coordinar las entregas, hacer algunos pedidos y compras estratégicas.

Al principio era muy estresante, pero ya a estas alturas eso va pasando y he aprendido a sobrellevarlo.

Mi esposa bromea y me dice que ya no trabaje más, pero esto es lo mío y pienso seguir hasta que las fuerzas me den.

Cuando tomé la decisión de abrir, hubo gente que se reía viendo el proyecto porque el punto no era tan transitado, pero con el correr de los días observé como a los clientes le gustaba menos ir a meterse en el tumulto del tránsito en Heredia, eso me benefició sobre todo porque hay clientes

que le huyen a las presas.

Podría decir que este negocio nos enseña a diario, que no es lo mismo el comportamiento de un comprador hace 16 años que uno de ahora. Antes eran más tranquilos y hoy los clientes son más exigentes y demandan más servicio. Antes, los pedidos eran más pequeños y ahora son más grandes.

Si uno quiere vender más, no se puede descuidar ni la competencia ni los clientes. Tengo que seguir el pulso diario de los competidores en cuanto a precios y estrategias, y no para copiar, sino para buscar hacer también diferencia.

Lo único que le pido a quienes nos compran es que nos recomienden con otros clientes. Es una tarea difícil porque para lograr que nos hagan esa recomendación hay que pulirse mucho. Igualmente, lograr que un cliente busque el negocio una vez y que después lo siga buscando es toda una proeza.

Como hombre de negocios tengo mis sueños, y uno de ellos es no ponernos techo y seguir adelante con esto...

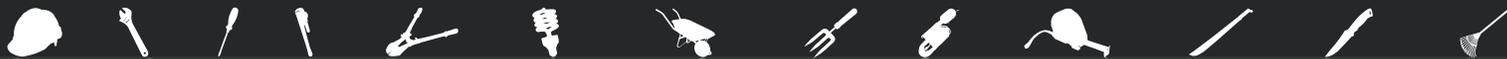


En Materiales La Puebla, no se les va una... Uno de sus fuertes es el surtido de productos, un elemento indispensable para hacer frente a la competencia del centro de Heredia.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Abonos Agro	Michael López	Mercadeo	2212-9417			mlopez@abonosagro.com
INCO	Tania Martínez	Gerente Exportaciones	(503) 2207-6100	(503) 2201-0077		region4@inco.com.cv
Central de Mangueras	Jimmy Arguedas	Coordinador Mercadeo	2256-1111	2222-8513		ventas@centraldemangueras.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279-7762		gobando@celcocr.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519-5000	2232-8525		gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389			
Conductores Monterey	Mauricio Soto	Gerente Comercial	2589-1335	2589-2126	N.D	viakoncr@gmail.com
Dicolor	Edgar Rodríguez	Gerente General	2433-2727	2433-2423		erodriguez@pinturasdicolor.com
El Electrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente Comercial	2259-0101	2259-3535		
Eaton	Walter Angulo	Gerente General	2247-7600			walter.angulo@aeton.com
Henkel de Costa Rica	Marvin 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
INTACO	Róger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	N.D	roger.jimenez@intaco.com
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	N.D	N.D	adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Pedregal	Servicio al Cliente		2298-4211			ventas@pedregal.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-7708	N.D	rmartinez@rosejo.com
Scotiabank	Silvia Hernández	Gerente Senior	2204-9476			POS@scotiabank.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2260-8840	2260-8895	N.D	fvillalobos@ternium.com
Universal de Tilos y Htas.	Oscar Castellanos	Gerente General	2243-7676			gerencia@unitorni.com
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828		dsossin@tornicentro.la



**El primer contacto
con tu futuro
expoempleo¹⁰
edición**

Enlace entre empresas y talentos

13, 14 y 15 de abril 2012 • Antigua Aduana
Sea parte de las 60 empresas con diversidad de ofertas
y exponga en la feria más grande del país con 10 años de trayectoria.

Organiza:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Síguenos en 

• www.expoempleo.net

• **Reserve su stand:**
Asesor Comercial: Sergio Murillo Q.
Tel.: +506 2231 6722 ext. 143 • Cel.: +506 8832-1873
Email: sergio.murillo@eka.net

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	2260 23 22	2260 34 33
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
INTACO	2211 17 17	2221 28 51
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		
ALROTEK	2452 10 46	2452 10 79
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
CONDUCTORES MONTERREY (VIKON)	2589 13 35	2589 21 26
CERRAJERÍA, 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
ESTANTERÍA INDUSTRIAL		
VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
ATOX	2223 86 72	2221 78 95

EMPRESA	TELEFONO	FAX
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
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
GRIFERÍA		
ICEC	2275 75 76	2275 80 81
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810
HERRAMIENTAS		
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		
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		
 <p>PLASTIMEX S.A. Servicio • Variedad • Calidad Tel. 2453-1251 Fax. 2453-1873 ventas@plastimexsa.com • www.plastimexsa.com</p>		
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 TLLOS Y HTAS	2243 76 76	2256 40 90
Información: Mariela Smith. Tel. 2231-6722 ext. 150 email: mariela.smith@ekaconsultores.com		

Solo Goltex Anti-Hongos
ha probado y comprobado
durante más de 30 años su poder
contra hongos, algas y líquenes.



Oferta

¢15.000 i.v.i.

Antes: ¢26.792 i.v.i.

Se nota
que es **SUR**

Promoción válida hasta el 15 de enero 2012.