

Suscríbese en: www.tytenlinea.com



Materiales a la caza del mercado

Los materiales para la construcción cruzan los dedos para que el sector sobrepase los índices de crecimiento que viene arrastrando. Si las condiciones lo permiten, la Cámara de la Construcción esperaría un repunte de más del 14%, al cierre del 2012.

32 52 años de ser ferretero
26 Especial de soldadura
12 Ferretería: chiquita pero matona

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N° 130



FEBRERO 2012 AÑO 16 / NO. 188

¡El de mayor Impacto!

Taladro normal de percusión

720W 13/8MM 0-1000 / 0-3100RPM 110V/60HZ/1F, Metabo

Código: 102322

- Embrague de seguridad Metabo S-automatic
- Sistema electrónico de onda completa Vario-Tacho-Constamatic (VTC) para una graduación continua de la velocidad.



Potencia Efectiva
550 watts

Datos Técnicos:

Capacidad del Chuck	1/2"
Potencia absorbida	710 W
Potencia suministrada	550 W
Diámetro de perforación en	-Hormigón 20mm/ -Acero 13mm / -Madera blanda 425mm
Revoluciones bajo carga nominal	600 / 1800 /min
Número máximo de golpes	59.000 / min

metabo[®]

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



¡Sólo hay una Metabo!

Esmeriladora angular superior

230MM 2400W, 6600RPM, 120V/60HZ/1F, Metabo

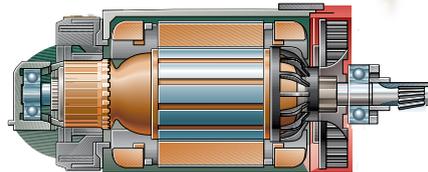
Código: 100941



9" Ø

Potencia Efectiva
1650 watts

- Empuñadura principal gira sin necesidad de herramientas
- Escobillas de carbón autodesconectantes
- Interruptor de seguridad de Metabo: bloqueo para evitar una conexión involuntaria
- Cubierta protectora protegida contra torsión, ajustable en pocos segundos sin herramientas
- Vibra-Tech (MVT): sistemas de amortiguación integrados que reducen las vibraciones en todas las áreas de sujeción.
- Empuñadura Metabo Vibra-Tech (MTV) Reduce la vibración.
- Motor Maratón; libre de polvo por rejilla protectora de bobinado.



MARATHON
MOTOR

Datos Técnicos:

Diámetro del disco	230mm
Potencia absorbida	2400 W
Potencia suministrada	1650 W
Revoluciones bajo carga nominal	6600 r.p.m.

metabo®

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





Innovación en Morteros para Construir

¡Nuevos empaques que te ayudan a vender!



¡Así de fácil y atractivo es vender con INTACO!

LANCO®

Ya NO importa qué hay
al otro lado de la pared

Selle, impermeabilice
y pinte de una sola vez.
DRY COAT de LANCO
tiene el poder de 3 en 1.

**DETIENE 100%
EL PASO DEL AGUA**



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

Síguenos en



EL FERRETERO DEL AÑO

Vote en:
www.expoferretera.com



¿QUIÉN SERÁ?

CONTENIDO

8 PINCELADAS

16 MERCADEO

Promociones y emociones

Investigaciones basadas en estudios del cerebro humano, confirman que la "emoción" es la principal razón para tomar decisiones de compra.

18 EN CONCRETO

¡Materiales a la caza del mercado de la construcción!

De acuerdo con los datos que aporta La Cámara Costarricense de la Construcción, el 2011 cerró con números positivos para el sector. Se presentó un incremento del 15,1% en la cantidad de metros cuadrados tramitados, si se compara con el 2010.

22 PERFIL

Muy unidos en fiesta, karaoke, negocios y amigos

La Tercera Edición de la Expo Unidos, de Unidos Mayoreo, puso a los ferreteros y amigos, que llegaron de todo el país, a disfrutar a lo grande.

24 ¿Ya pasó el examen?

¿Cómo pasar de las ventas promedio a transacciones de más peso y mayor caudal?

La respuesta se encuentra en convertirse en un suplidor para las constructoras. Sin embargo, para ser calificado como tal, se requiere algunas condiciones clave, y que no basta solamente con tener de todo en el negocio. Veámos cuáles son estos requisitos...

26 Especial de soldadura

30 EL DEPENDIENTE

¿A su criterio, cuáles proveedores cumplirán, en el 2011, mayormente con las expecta-



El corte es una tarea que está estrechamente ligada con las labores de soldadura. Empresas como Capris se han adelantado al ofrecer al mercado el avance el corte con plasma que busca rapidez, eficiencia y cortes de alta precisión.

tativas, en cuanto a entregas eficientes, producto permanente en stock, servicio de calidad, variedad e innovación?

31 CIMENTOS

32 EL FERRETERO

¡A ritmo de 52 años y contando!

Hay quienes hablan de que los sapos brincan mucho, pero lo cierto es que por más garrocha que pueda usar un sapo, difícilmente se podrá saltar los más de 52 años que tiene Jorge Calvo de saber y trabajar en ferretería.



PERO NO PARA TUS PAREDES.

Por eso nació H2OFF, para repeler el agua de tus paredes.



PREVIENE LA PRESIÓN POSITIVA.

PREVIENE LA PRESIÓN NEGATIVA.



En nuestra próxima edición

MARZO / TYT 189

Especial: Madera y productos sustitutos

Especial: Electricidad, accesorios e iluminación

Los más nuevos del 2010

La oferta más importante para el sector ferretero.

Pinturas, electricidad, abrasivos, herramientas eléctricas y manuales, bombas y tanques para agua, materiales para la construcción, loza sanitaria, grifería, pisos, madera, iluminación, accesorios para pintar, soldadura, plomería, techos, hierro, aire acondicionado, automotriz.

Automotriz

Tecnología de motor: selladores, silicones, limpiadores de motor, afloja todo, grasas y desengrasantes.

Cierre Comercial: 20 de febrero 2012

Anúnciese en TYT



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

CARTAS

Vacante

Grupo Sólido busca agente vendedor:

- Dinámico, organizado, proactivo y servicial
- Residente de Palmares, Grecia, Esparza, Puntarenas o incluso San José. Edad de 23 a 35 años aproximadamente
- Estado civil: no relevante
- Con experiencia en ventas y servicio al cliente; preferiblemente que haya trabajado en canales de distribución y/o ventas al canal ferretero.
- Deseable con conocimientos en pintura arquitectónica y/o automotriz

- Con vehículo propio y celular.

Beneficios:

- Pago parcial de teléfono celular
- Combustible acorde con su gira
- Gastos de alimentación y hospedaje de acuerdo con la política de la empresa
- Salario base ₡200 mil + variable según estructura de objetivos

Interesados enviar currículum al correo: gabrielacalvorrhh@gmail.com

Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



4895 vistas
www.tytenlinea.com



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

6 FEBRERO 12 TYT • www.tytenlinea.com

Seal Block

PINTURA ELASTOMERICA

OFERTA
¢11.900 i.v.i.

ANTES
¢20.153 i.v.i.



- Elástica
- Antihongos
- No necesita sellador
- Tapa las fisuras
- Interiores y exteriores

Pinturas
Koral

Búsquela en las mejores ferreterías del país. Colores según cartilla Koralkolor

¿Cuánto sabe de sus productos?



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

“Si sé que no sé algo, y no me preocupo por saberlo, inevitablemente nunca lo sabré...” Fue este un estribillo que constantemente repetía un profesor de colegio a sus párvulos alumnos que estaban en esa etapa de la juventud, en la que uno cree saberlo todo, y hasta más.

Si analizamos un poco, vaya que tienen mucho de cierto esas palabras, sobre todo cuando se mira desde la perspectiva de un comentario que uno de los entendidos en materia del sector nos hizo en una de nuestras conversaciones, cuando nos indica-

ba que muchas veces los ferreteros buscaban a toda costa satisfacer a sus clientes teniendo a mano de lo que éstos les pedían, pero que no se preocupaban mucho por conocer a fondo los detalles técnicos del producto.

“Es cierto, puede ser que un soldador llegue a pedir soldadura 308, pero además de solicitarlas al proveedor en el próximo pedido, ¿sabe el ferretero de qué se trata esta soldadura especial?, ¿cuáles son sus características técnicas para recomendar con precisión?”

Y en su comentario siguió diciendo: “soldadura no es solo 6013, y en este tema, el ferretero debería preocuparse por conocer sobre resistencias, aplicaciones, grosor del material, para hacer una recomendación profesional”. Y este es un ejemplo que recalca la parte de soldadura, pero cómo estarán otras áreas como pintura, iluminación, solo para citar

unas dos más...

Los productos cambian, sus aplicaciones, sus formas, sus colores, sus tamaños, por eso por más que sepamos del tema, nunca un refrescamiento que puede dar una capacitación debería estar de más.

Hay que recordar que un cliente que entra en la ferretería espera que quien lo atienda no solo responda sus preguntas sino que da por un hecho que quien intenta venderle algo es porque ya probó el producto, sabe cómo funciona y cuánto le puede aportar en su necesidad.

Muchos productos hablan por sí solos, incluso con leer la mitad del instructivo basta, pero siempre se espera la recomendación o instrucción atinada del ferretero. Tome en cuenta que hasta el más mínimo detalle cuenta y de esto saben mucho, quienes ya empiezan a entrar al mundo del autoservicio con asistencia.

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
Daniel Piedra Brenes

Suscríbase

www.tytenlinea.com
Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Cámara Nicaragüense de la Construcción con nuevo presidente
 - ¿Cómo competir contra las grandes ferreterías?
- Bosch factura un 9% más y supera el objetivo de crecimiento
 - Disminuyó la construcción de casas nuevas
 - 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

Eso de comprar, se las trae

Si vender es un arte, para comprar se requiere de un talento especial, de ojo clínico, de maña, malicia y por qué no, hasta cierto grado de intuición.

Fidel Flores, Proveedor de Fertama en Tamarindo, Guanacaste, dice que la labor de compras no es jugando. "En esto no se puede experimentar y hay que llevar el pulso muy de cerca de los productos con respecto a su aceptación o no", dice Fidel. Porque comprar no es tan fácil como solo pedir y sentarse a esperar a que traigan el pedido, en Maderas y Ferreterías Buen Precio, tienen todo un departamento de proveeduría, comanda-

do por Douglas Díaz, quien junto a 3 compañeros más y un escudo de más de 15 años de experiencia, vela porque en el negocio no falte ningún producto y que no se le escape ninguna novedad que salga al mercado antes de que ellos lo sepan.

"Nosotros somos los primeros que debemos dar un buen servicio porque al no tener un producto, en ventas se puede perder la relación directa con el cliente", dice Díaz.

Afirma que al comprar, en el mercado se da que para un producto a veces hay hasta 15 oferentes. "Hay que ser muy cuidadoso porque aunque existe una guerra



José Solano, Adonay Rojas, Douglas Díaz, forman parte del equipo de compras del Buen Precio. Los acompaña Luis Carlos Vargas, Administrador de la tienda.

de precios entre proveedores, esto no lo es todo, porque hay que escoger bien entre quienes también otorgan servicios más inmediatos de entregas", agrega Douglas.

El reto en el departamento es fuerte, y en este sentido Díaz asegura que hay que estar dedicados en mantener los stocks

óptimos de mercadería para no caer en gastos innecesarios de almacenamiento.

"El inventario no puede descuidarse. Esto es una lucha de todos los días. Hay que estar muy coordinados con el equipo de ventas para tener retroalimentación sobre lo que buscan los clientes", concluye Díaz.



En Ferretería Rugama en Heredia, Héctor Rugama y Erick Zamora llevan la batuta sobre los 1000 m2 del negocio y afirman que apuntan a seguir creciendo.

En Ferretería Rugama, en Mercedes Norte de Heredia, tienen muy claro de que el negocio debe crecer no solo a base de los clientes que ingresan a diario al negocio, sino de la fuerza de venderles a desarrolladoras e inmobiliarias, lo que se denomina como grandes clientes.

"Rugama es un competidor de cuidado", advirtió un ferretero que los conoce bien, que tiene su tienda muy cerca de ahí y que prefirió que no mencionáramos su nombre.

Erick Zamora, Proveedor de esta ferretería, y junto a su propietario Héctor Rugama, han hecho

Rugama no se le arruga a nada...

buena "yunta" y entre ambos se las ingenian, junto a 13 colaboradores más, para dar atención a los más de 300 clientes diarios que solicitan sus productos.

"Entendí que si se quiere crecer en este negocio, hay que pensar en grande, por eso tratamos de tener conquistados a clientes grandes como estas constructoras, y la clave está en darles un servicio no para mañana sino para ayer. Con ellos hay que actuar rápido, no se puede parpadear", dice Zamora.

Zamora dice que de los 8 años que tiene Rugama él ha estado 3, pero antes desarrolló su experiencia en negocios como Casa Ferreterías, los Zúñiga y en Ferretería Brenes.

"En Brenes aprendí a identificar que por medio de las compras por volumen se obtiene mejores precios, mayores plazos de pago y tener siempre el producto a la mano", agrega Zamora.

Sobre los grandes compradores que poseen, y entre los que hay clientes acostumbrados a hacer compras que oscilan los €80 ó €90 millones, indica que éstos representan cerca del 40% de las ventas mensuales del negocio. Erick dice que también se deben poseer o desarrollar otros valores importantes para competir. "Somos especialistas en pintura y de todo en ferretería, pues sabemos que esto evita que muchos clientes prefieran ir al centro de la ciudad".

Pinturas CELFCOLOR

... la expresión del color.

Aproveche este verano
y pinte su techo

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



Anticorrosivo Acrílico

- Acabado Impermeable.
- Excelente Adherencia
- Película Flexible.



Anticorrosivo Base Solvente

- Acabado Brillante
- Excelente Nivelación
- Buen Cubrimiento

Para mayor información
visítenos en nuestra página web
www.celcodecostarica.com
Contáctenos al:
Tel.: 2279-1271

CELCO
es calidad



PINCELADAS

Cero temores en El Cruce

Sabía de antemano que cuando llegó se le iba a meter prácticamente “al tren” porque en su zona estaba Epa, El Buen Precio y El Mar, sin embargo, eso no le importó, y ya tiene 10 meses de marchar con su negocio.

Incluso en estos negocios que se mencionan no lo ven como un competidor a marcar de cerca, aunque si lo toman en cuenta, como Julio Navarro, Gerente de Ventas de Ferreterías El Mar que dice que en el mercado todos tienen oportunidad, “pero a nosotros nunca nos inquietó la apertura de este local”.

Se trata de Keneth Solano, Gerente General de Ferretería El Cruce en Curridabat. “Desde que abrí recibo un promedio diario de 120 clientes. A pesar de que estaban esos competidores fuertes, tenía deseos de explorar este mercado, y hasta ahora me ha resultado. Nunca sentí temor”, dice Solano.

Dice que aunque una zona esté poblada de competidores, siempre hay oportunidad y que todo es cuestión de saber trabajar.

“Siempre he estado entre herramientas y todo lo que es ferretería, y eso me ayudó para que muchos proveedores me abrieran las puertas”, asegura.

Agrega que en esta área, los clientes no se ganan por precio. “Me he dado cuenta que buscan interactuar, que los guíen, que les hablen un poco de los productos que buscan y que les recomienden. Mi estrategia es tener un autoservicio asistido”, Indica Keneth.

Aunque pareciera todo lo contrario, pues una fuerte cantidad de vehículos que salen y entran de la pista que lleva a Cartago, pasan por su negocio, Solano dice que esto le afecta porque “la salida del local con tanto tránsito es difícil para los clientes, e incluso, se hace complicado el acceso al parqueo por el viraje que hay que hacer en una calle de doble vía”.



Keneth Solano, Gerente General de Ferretería El Cruce, en Curridabat, dice que con una estrategia de atención bien definida, se le puede hacer frente a los competidores y a las estructuras de precio.

Materializamos la seguridad
y le sumamos garantía de por vida.



Calidad y surtido en soluciones de cerraduras y candados.



www.best-value.net



Tel: 2494-4600

Fax: 2444-8351

www.importacionesvega.com



“Chiquita, pero matona”

Al dar una vuelta por el Pasaje Jiménez, en el centro de San José, nos encontramos una ferretería pequeña, que llamó nuestra atención por su colorido, su especial fuerza en la exhibición para aprovechar cualquier espacio para mostrar de lo que está hecha, y porque tiene a la par un competidor más grande -Ferretería Royal- y un poco más allá El Mar y Almacenes Unidos.

Con todo esto decirle “chiquita, pero matona” a la Distribuidora de Pintura y Ferretería H & R, nos dimos cuenta que nos quedamos cortos. Incluso en Ferretería Royal cuando le consultamos al norteamericano que la atiende sobre su oponente, solo atinó a decirnos que “la competencia es fuerte...”

“Vendemos mucho, tenemos muy buenos precios, a veces hasta un 300% menos dependiendo del producto”, dice Olga Ruiz, quien tiene 4 años de administrar el local.

Ruiz dice que muchos clientes se han percatado de este factor porque cuando compran en el local de la par, “pasan por aquí, y al ver el producto exhibido, preguntan y se dan cuenta de que pagaron mucho más, por eso en la siguiente compra se vienen directo con nosotros”, asegura Ruiz.

Para mantener precios competitivos dice que no hay secretos, “la mejor estrategia es manejar varias marcas para productos similares, así se logra establecer diferentes esquemas de precios”.

Pero las cosas no se quedan ahí para esta administradora, pues dice que tiene otra clave para vender más. “El trato que les doy a mis clientes siempre busco que sea el más cálido. A los hombres, les gusta que los atienda, sobre todo porque me conozco muy bien todo lo de los productos”.



Olga Ruiz es desde hace 4 años, la administradora de la Distribuidora de Pintura y Ferretería H & R, en el Pasaje Jiménez, en San José, y aunque la competencia es fuerte, con rivales muy cercanos, dice que esto no es impedimento para aumentar las ventas.

Hay productos que siempre satisfacen a sus clientes

Nosotros nos encargamos de que los tengan a mano en su negocio

Servicio eficiente en distribución mayorista de las mejores marcas del mercado de materiales eléctricos, amplio inventario, transparencia en los negocios.



Tel: (506) 2259 - 0101



San Francisco de Dos Ríos, 150 m Sur de Tierra Colombiana
o en Liberia, 500 Oeste de estación del Tránsito, camino al aeropuerto
info@electricoferretero.com, www.electricoferretero.com

PHILIPS
sense and simplicity



Tornillos La Uruca premió los “buena paga”



Una pantalla LCD de “32 y una motocicleta, se convirtieron en los regalos que rifó Tornillos La Uruca entre sus clientes destacados por mantener un récord de pago sano.

Los ganadores fueron: la Ferretería San Blas de Cartago, con la pantalla y la Asociación Solidarista de Almacenes Unidos que se dejó la motocicleta, que es ideal para implementar el servicio express.

Tornillos La Uruca espera seguir incentivando a sus clientes con mucho más sorpresas.



Enrique Araya, Gerente General de Tornillos La Uruca, hizo entrega de la motocicleta a Marianela Araya, Erick Berríos y Aníbal Masís, Representantes de la Asociación Solidarista de Almacenes Unidos.

Carlos Rivera (centro), Propietario de Ferretería San Blas, fue el ganador de una pantalla LCD de “32. Lo acompañan Carlos Calderón (izquierda) y Enrique Araya, Gerente General de Tornillos La Uruca



Calidad, Economía y Servicio

El esmalte Fast Dry está formulado a base de resinas alquídicas modificadas, lo cual permite obtener acabados de gran brillo, excelente dureza, especial para estructuras metálicas y equipo industrial. Es resistente a la intemperie y de magnífica adherencia, en colores llamativos y reconocido internacionalmente en el uso de maquinaria.

www.pinturasdicolor.com

• Tel: 2433-2727 • Fax: 2433-2423



Tesoros Ferreteros

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



Automotriz



Oscars
Ferreteros



Coctel de
Inauguración



Demostraciones

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 Chavarria • braulio.chavarria@eka.net Tel.: 8372 1192

Regístrese para obtener su entrada en www.expoferretera.com

Organiza:



Actividades diarias

- Toro mecánico
- Retos ferreteros
- Tienda ferretera
- La chica ferretera
- Rally "Búsqueda del Tesoro"
- Sala de exhibición productos innovadores

Actividades familiares

- Taller de manualidades
- Club de niños
- Vivero

Actividades automotrices

- Show de aerografía
- Exhibición de autos
- Talleres de capacitación

Actividades

Viernes 01 junio

6:00 p.m: Coctel de Inauguración

Sábado 02 junio

6:00 p.m. "Show la fiesta de margarita"
(Cesar Meléndez)

Patrocinan:



INDUSTRIAS
mateu
(QUALITY DRIVEN)



MEGALINEAS
un mundo de Soluciones



CONSTRUYA MEJOR



Central de
manuieras
S.A.
ISO 9001:2000



BASE SOLIDA DE SU CONSTRUCCION



IMPAFESA



Textiles Decorativos | Telas Industriales
Plásticos y Viniles | Pisos | Alfombras



Por encima de todo



LA RESPUESTA DEL FERRETERO



innovación
en plomeros

Iluminando
Costa Rica S.A.



FUERZA EN SU TRABAJO



Promociones y emociones

Investigaciones basadas en estudios del cerebro humano, confirman que la “emoción” es la principal razón para tomar decisiones de compra.

Por Jorge E. Pereira

Las emociones generan compras y el mercadeo se vale de ello para promover ventas. Al parecer la emoción que recibe el consumidor cuando compra produce un estímulo emocional que genera bienestar. Ciertos eventos, en los que se producen aglomeraciones, al parecer también generan estados de profunda complacencia afectiva.

Esto ocurre principalmente en lo que Ortega y Gasset llamaba masa (hombre o mujer medio) que en las promociones emerge para ejercer una función transitoria y minoritaria en un entorno masivo. Luego vuelve a reintegrarse a la masa, hasta una nueva aglomeración de personas.

En mercadeo, para hacer emerger las masas, se han creado días fijos especiales de ofertas, como el día de la madre, el día de los enamorados, el viernes negro, el boxing day, y ahora el cyber monday. Iniciados en su mayoría en los EE.UU., se han hecho populares en todo el mundo, gracias a los medios de comunicación y la nivelación continental.

Black Friday

En el 2011, las ventas en el último día viernes del mes de noviembre (black Friday) hicieron que millones de compradores pasaran la noche esperando la apertura de las tiendas, que ofrecen en ese día descuentos importantes. En el interior de

algunas tiendas de Wal-Mart, en EE.UU., se produjeron bochornosos incidentes por consumidores que a cualquier precio querían conseguir las gangas ofrecidas. Una consumidora entrevistada por medios informativos indicaba que estaba dispuesta a recibir un balazo por conseguir lo que quería a bajo precio. Las ofertas ofrecidas, algunas de solo centavos, valían más que la propia vida de esta dama.

Boxing Day

El día siguiente a Navidad en los EE.UU., se celebra el “boxing day”, en que los establecimientos comerciales hacen promociones, especialmente de lo que no se vendió para las fiestas de fin de año. Se llama así por las descomunales peleas que hay entre quienes visitan las tiendas para conseguir los artículos que supuestamente tienen precios especiales.

Placer, animación, dominación

Mehrabian y Russell, mencionan que las tres dimensiones básicas emocionales (placer, animación y dominación) proporcionan una descripción de las emociones que genera los estímulos de un entorno. Le llaman modelo PAD. “Placer” es considerado como el grado en que una persona se siente alegre, bien o feliz. “Animación” se define como el grado en que una persona se



siente emocionada, estimulada. “Dominio” se describe como el grado en que la persona se siente sin restricciones o en el control de la situación.

La hipótesis es de que estos estados emocionales implica que las personas reaccionan positivamente con el medio ambiente (por ejemplo, el deseo de permanecer más tiempo en la tienda), o por el contrario su aversión hacia el medio ambiente (por ejemplo, el deseo de salir de la tienda o no ir a ella).

Las emociones afectan el entendimiento

Los que corren temprano a hacer las compras a las promociones especiales, no son tontos. Escuchan solo lo que creen les conviene.

Lo curioso es que gran cantidad

de las compras que se hacen en esos días especiales de “gangas”, no se necesitan para absolutamente nada. Es algo que se relaciona con el deporte de la caza o la pesca. En éstas se sale a buscar un animal o pez grande, no para comerlo, sino para presumir que se ha conseguido una buena presa. La “socialización” se nutre de estas conversaciones intrascendentes en las que se habla de lo que compramos a tan bajo precio, que casi era regalado.

Recuerdo una amiga de mi esposa que compró un enorme y horrible jarrón chino, solo porque estaba a un precio especial. Lo contaba a todas sus amigas con tremendo orgullo. El jarrón terminó guardado en una bodega porque no había donde ponerlo en su casa.

EN CONCRETO

Especial de Materiales para la construcción

¡Materiales a la caza del mercado de la construcción!

De acuerdo con los datos que aporta La Cámara Costarricense de la Construcción, el 2011 cerró con números positivos para el sector. Se presentó un incremento del 15,1% en la cantidad de metros cuadrados tramitados, si se compara con el 2010.

La Cámara proyecta para este año un crecimiento de un 14,2% en la cantidad de metros cuadrados tramitados de construcción, pero dependerá en gran parte de las condiciones del entorno del país en cuanto a planificación, ejecución, tramitología y otros.

En este sentido, las empresas proveedoras de materiales para la construcción podrían ver sus ventas en aumento.

www.tytenlinea.com • **TYT FEBRERO 12 17**



ATLAS

100% TECNOLOGÍA MONOBLOCK
las únicas que no botan pelos!



Distribuidor Exclusivo:  www.rosejo.com



Repello Fino: producto cementicio ideal para la última capa de repello. Está conformado de arenas de espesor controlado y aditivos que optimizan su adherencia y producen un acabado fino sobre superficies exteriores e interiores de muros de concreto.



Repello Grueso: mezcla de arenas de grosor controlado, aditivos y cemento que forman un mortero especial para la primera capa de relleno sobre superficies exteriores e interiores (blocks, baldosas, muros de concreto)

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



Bloque PC-Residencial. Se trata de una unidad de concreto prefabricado apto para la utilización en sistemas de mampostería simples o estructurales. Puede ser usado en paredes estructurales y no estructurales, muros de retención, vigas y columnas. Cuenta con una resistencia promedio a la compresión de 125 kg/cm², y con un mínimo para cada muestra individual de 115 kg/cm² y excediendo los estándares establecidos de un bloque tipo B.

Distribuye: Holcim • Tel.: (506) 2205-3000



Concreto predosificado y premezclado en seco. Combinación de cemento Holcim de Uso General y agregados (arena y piedra). El tamaño máximo del agregado de Concremix es de 9.5 mm. Aplicaciones: Realización de reparaciones, remodelaciones y ampliaciones. Para la confección del concreto estructural de vigas, columnas, contrapisos, relleno de celdas de bloques, colar fundaciones. Obras donde hay difícil acceso de materiales.



Imperplaster. Mortero modificado con látex y fibra para repello de paredes de concreto y bloques.



Muroseco. Mortero para láminas de Gypsum, fibra de vidrio o cementicias.



Impercrete Plus. Mortero modificado con látex para pegar cerámica, azulejo y fachaleta.

**Distribuye: Impersa
Tel.: (506) 2218-1110**

Especial de Materiales para la construcción



Cemento Tipo UG. Cemento elaborado sobre la base de clínker, yeso y puzolana. Clase Normal. Según norma RTCR 383-2004. Alta resistencia al ataque de agentes agresivos como sulfatos y aguas salinas. Aplicaciones: concretos armados, lanzados, concretos con agregados reactivos, cimentaciones masivas, armadas, pavimentos convencionales.



Cemento tipo MP/AR de Alta Resistencia (inicial-final). Elaborado sobre la base de clínker, puzolana y yeso. Clase portland puzolánico, grado alta resistencia. Según norma RTCR 383-2004. Altas resistencias iniciales y finales, alta protección a las armaduras, resistencia al ataque de sulfatos y agua salinas, desarrollo de resistencias en corto plazo.

Distribuye: Cementos David • Tel.: (506) 2429-0600



Fragua con arena: mortero para juntas entre cerámicas y porcelanatos: hecho a base de aditivos, cemento portland, pigmento de color, y arenas finas seleccionadas, modificado con látex para mejorar sus características.



Mortero para repello de paredes y cielos. Mortero cementicio con fibras y aditivos, para uso en repello lanzado (proyectable) o de aplicación manual en paredes y cielo rasos. Exteriores e interiores.



Pegamento para azulejos y cerámica.

Distribuye: Pedregal • Tel.: (506) 2298-4324

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

FUERZA EN SU TRABAJO

www.imacasa.com



Perlin (Cariolas) C. Son fabricados a partir de láminas en caliente, láminas galvanizadas y láminas en frío en medidas de 2" X 3" y 2" X 4" en espesores de 1.20, 1.50 y 2.25 mm.



Alambre Galvanizado. Fabricados a partir de alambroón SAE-1006 y cumpliendo estrictamente con la norma ASTM A 641 en términos de tensión y recubrimiento de zinc.



Mallas Electrosoldadas. Son fabricadas a partir del alambroón SAE-1012 en rollos y planchas. cumplen con la norma ASTM 497 en términos dimensionales y de propiedades mecánicas.

Distribuye: Inca • Tel.: (506) 2282-1150



Bondex Plus Cerámica. Mortero adhesivo especialmente formulado para pegar revestimientos cerámicos



Repemax Capa Fina Blanco. Mortero de gran trabajabilidad para repellos de 3 mm a 5 mm. Color blanco al mismo precio que el gris.



Plasterbond Concentrado. Adhesivo reemulsificable para repellos y morteros.

Distribuye: INTACO • Tel.: (506) 2205-3333

El pegamento Amanco Uso General tanto en sus colores azul y gris es práctico de utilizar por su secado rápido y aplicación. Está disponible en los colapsibles de 25 y 50 gramos y en las tradicionales presentaciones de lata con brochín desde los 120 ml hasta la presentación de un galón (3.79 litros).



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

Especial de Materiales para la construcción



IMPORTACIONES EL AMIGO FERRETERO S.A.

IMPAFESA

Tels: (506) 2297-8282 / 2297-8383 / 2297-8484

Fax: (506) 2297-4141

e-mail: elamigoferretero@ice.co.cr

Dirección: Moravia Centro,
del Megasuper 300 mts Norte

Los ESPECIALISTAS en Eléctricos.

KOBYE
Tenia

www.kobyelectric.com



Productos
GARANTIZADOS

Lo máximo en
SEGURIDAD



Unidos Mayoreo líder en herramienta manual Truper

Muy unidos en fiesta, karaoke, negocios y amigos

Expo Unidos, de Unidos Mayoreo, puso a los ferreteros y amigos, que llegaron de todo el país, a disfrutar a lo grande.

Por: Unidos Mayoreo



Los negocios estuvieron a la orden del día en la feria, sobre todo por las ofertas que Unidos Mayorero implementó en todas sus líneas de producto.

Los compradores ferreteros se dieron cita desde todo el país. Aquí Javier Velásquez, Gerente General de Unidos Mayoreo, compartiendo con los encargados de compras de Ferretería Brenes.



Unidos Mayoreo hizo las delicias de sus asistentes y sus familias con una gran variedad de platillos para complacer todos los gustos.



La comparsa llegó a ponerle mucho más sabor a la feria. Los ferreteros visitantes disfrutaron al máximo con el son de los tambores.



Unidos Mayoreo ofreció a sus clientes con su marca Truper, una amplia variedad de productos y promociones.



Randall Rojas de Fercusa, Xinia Estrada de Grupo Indianapolis y Geovanny Calderón, de Dimco del Sur, fueron los que se llevaron más aplausos y se convirtieron en los ganadores del Karaoke Ferretero de Unidos Mayoreo.



Con el Karaoke Ferretero de Unidos Mayoreo, la gran cantidad de asistentes disfrutó a lo máximo con el talento de los ferreteros que mostraron lo mejor de sus voces.



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
- √ 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



CHARLAS DE CAPACITACIÓN



EXHIBICIÓN DE AUTOS



Regístrese anticipadamente en www.expoferretera.com/expoautomotriz-2012 o al teléfono 2231-6722 ext. 146 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

¿Ya pasó el examen?

¿Cómo pasar de las ventas promedio a transacciones de más peso y mayor caudal?

La respuesta se encuentra en convertirse en un proveedor para las constructoras. Sin embargo, para ser calificado como tal, se requiere algunas condiciones clave, y que no basta solamente con tener de todo en el negocio. Veámos cuáles son estos requisitos...

Para Miguel Azofeifa, Ingeniero de Constructora Rohe, antes aceptar la contratación de un proyecto, hay un punto medular que no puede dejarse al azar en la planificación:

y es la ubicación de un proveedor de herramientas y materiales para la construcción, una ferretería o un depósito de materiales, que les funcione como socio comercial y que tenga una capacidad de

logística eficiente, o lo que es lo mismo tiempos de respuesta de hoy para ayer. O bien, entiéndase eficiente como aquello de que ¡para luego es tarde!

“Casi antes de incluso ver el terre-

no de para la obra, hay que buscar primeramente una ferretería o depósito de materiales. Claro, pero no basta con solo saber dónde está, o cuántas hay en el área de influencia”, dice Azofeifa.

Los ingenieros de Constructora Rohe: Miguel Azofeifa, Gilberto Rojas y Álvaro Grillo, dicen que cuando inician una obra eligen como proveedores de materiales y herramientas de construcción a ferreterías con tiempos de respuesta y logística eficiente.

- ¿Qué pasa cuando logran ubicar un negocio en un área cercana al proyecto?

- Inmediatamente, lo evaluamos, le hacemos un examen, sin que en el negocio se percaten de lo que estamos aplicando.

- ¿Y de qué se trata ese examen?

- Muy sencillo. Primero observamos el negocio, su tamaño, los productos que maneja, las prioridades en cuanto a inventario, la cantidad de clientes que más o menos ingresan, la flotilla de camiones. “Posteriormente, solicitamos una cotización...”, sentencia Azofeifa.

A simple vista, la respuesta del ingeniero no parece ir más allá de lo conocido y solicitado por cualquier cliente en un día normal de trabajo, pero ojo, mucho ojo. He aquí el detalle: la apertura de una negociación con la ferretería o el depósito, dependerá de la respuesta a la cotización solicitada; que si ésta llega de inmediato, o hasta el día siguiente, si tiene todos los detalles, como los precios unitarios y totales, y si por si acaso, si no hay un tipo específico de producto, ver si en el negocio se toman la molestia de llamar para ofrecer otra solución, y hasta si la cotización es hecha a mano o impresa, o si presenta alteraciones por tachonazos o correcciones, y por supuesto, si la ferretería le da todo el seguimiento que supuestamente requieren las compras importantes, como por ejemplo, una llamada no solo para saber si el documento llegó perfectamente, sino esperar un tiempo prudencial para conocer la respuesta o inquietudes de los compradores. “Cada detalle cuenta para tomar una decisión”, sostiene el ingeniero.

Ahora bien, conociendo el “remedio para la enfermedad”, conozcamos un poco más sobre este proceso.

- ¿Si la cotización cumple con lo requerido, y se percatan que el negocio posee de todo, qué sigue?

- La decisión siguiente es medir los precios y los tiempos de respuesta, sin que el costo de los productos se tome como una variable altamente significativa.

“En la construcción es más importante el tiempo, porque significa dinero. Una de las formas de bajar costos en cualquier proyecto, es tener inventarios bajos, por lo que la bodega ya no está en la construcción, sino en el depósito de materiales”. “Las ferreterías deben entender que para estar en este negocio deben dejar de ser el almacén que vende, y convertirse en una empresa de logística para la empresa constructora”.

“A veces tener que pagar precios un poco más altos, no importa si la ferretería nos ahorra todos los costos de bodega”, agrega Azofeifa.

- ¿A su criterio, que deberían mejorar las ferreterías?

- El hecho de que un pedido llegue a una hora determinada es básico en el proyecto. El modelo que se debería seguir a nivel de ferreterías y depósitos de materiales, para nosotros como clientes, es el que usan los supermercados, en el que sus proveedores les tienen los productos antes de que se acaben o en el momento justo que se requieren. “Puedo tener una tienda a la par del proyecto, que si es más eficiente en las entregas la otra que está a 15 kilómetros de la obra, prefiero quedarme con esta última”, indica el ingeniero.

- ¿A la hora de establecer ya una negociación con un proveedor, qué forma de pago utilizan?

- Esto es muy variable, y depende mucho de la obra. Podemos establecer una negociación en la que nos abran crédito con plazos máximos de 45 días y un promedio de 30 días, y si es el caso, dependiendo del factor de precios incluso muchas veces nos manejamos con compras al contado

Llévele a las cuentas grandes

Bajo las sombras de la selva, en un silencio casi sepulcral, el lince aguarda con paciencia cualquier movimiento o el más mínimo crujir de las hojas, para caer sobre su presa, y después de saciarse, vuelve su mirada para observar como los otros lince, los que se quedaron a la espera, los que no hicieron nada, se quedan solo mirando... De seguido, emprende lo que sería el plan de su estrategia para la cacería de mañana.

Lo que parece un relato selvático o una crónica de National Geographic, no es más que el retrato de cuerpo entero de las ferreterías que han sabido sacar provecho de las compras de las constructoras.

Precisamente, en Paquera, hay una ferretería que demostró ser un lince, pero no uno más del montón, pues casualmente se convirtió en el proveedor que Constructora Rohe eligió para levantar el supermercado Mega Super en esta comunidad.

Se trata de RG 2000, un negocio apostado frente a las oficinas del IDA, y en el que Juan Pérez su proveedor, dice que aquí no hay secretos, “todo es tener una firme orientación al servicio y un surtido acertado, y para ello hay que conocer lo que el cliente necesita antes de que llegue al negocio”, dice Pérez.

Y cuando dice orientación al servicio, Pérez pone de ejemplo los 10 minutos que la constructora, en este caso el cliente, les daba para que le despacharan sus productos. “Es una combinación de todo porque también tratamos de manejar buenos precios, lo que favorece más cuando se generan este tipo de cotizaciones. Ojalá tuviéramos mucho más clientes de este tipo”, asegura Pérez.

Cuando lograron establecer negocios con esta constructora, Pérez dice que en resumen, “nos dejamos ese cliente porque reaccionamos rápido”.



Inversor Soldadora Gladiator 110v, 60Hz, 200 Amp, 6000 watts, para soldaduras 6013, 7018, y acero inoxidable.



Inversor Soldadora Gladiator 220 V, 60 Hz, 150 Amp, 5400 watts para soldaduras 6013 y acero inoxidable.



Inversor MIG NEO 220V, 60 Hz, 160 Amp. Utiliza alambre desde 0.8 hasta 1.00 milímetros.



Inversor NEO Multifuncional TIK-Cortadora de plasma, soldadora, 220 V, 60 Hz, 180 Amp, 7000 watts.



Inversor Gladiator TIK 220 V, 60 Hz, 250 Amp, 6500 watts.

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



Máquina de soldar AC/DC. Marca Total Welding. Rango de voltaje IPH 110/220V. Rango Amp: Ac 70 - 300 Amp, DC 60 - 200 Amp. Ciclo de trabajo: 20% a 250 Ac, 20% a 150 DC. Para soldar: 2,0 a 5,0 mm electrodos.



Equipo oxiacetileno tipo Victor Pesado. Capacidad de corte hasta 8" (20mm), capacidad de soldado: 1/2" (12,7mm). Válvulas de aguja de acero inoxidable. Manubrio de corte con doble sello de seguridad y durabilidad.



Cortadora de plasma con compresor: Capacidad de corte: 6mm. Corriente convencional: A 35%20.

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



SOLDADURA

1/8 6010	¢ 7.100
1/8 6011	¢ 7.100
1/8 6013	¢ 5.845
1/8 7018	¢ 6.210
3/32 6010	¢ 7.450
3/32 6011	¢ 7.450
3/32 7018	¢ 8.160
3/32 6013	¢ 6.885

* Precio caja de 5 kilos.
* Aplican Restricciones








SORIE DE CENTROAMERICA S.A.
IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR FERRERERO

SORIE DE CENTROAMERICA
 Contacto: Niki Sciamanna • Oscar Mora
 Tel.: 2296-2117 - 2296-2504 • Fax: 2296-8127



Máquina Lincoln Electric CA y DC. 225 - 125 Amp. Cambio de polaridad con selector de taps. 3 años de garantía.



Máquina Lincoln Electric CA. 180 Amperios máximo.



Máquina Lincoln Electric de corriente alterna. 225 Amp máximo. Con selector taps.



Generador y máquina de soldar. 225 Amp. Corriente directa. 10500 watts de generación en pico y 9 mil en continuo. Puede hacer electrodo, MIG y TIG. Puede soldar hasta un electrodo 7018 en diámetro 5/32". 4 salidas en 100 V y una en 220 V. Monofásico. 3 años de garantía.



Precision TIG 375. Corriente de salida, AC / DC. Corriente max 375, tecnología Micro Start. Controles de balance en AC, para un máximo desempeño en penetración y limpieza en aluminio. 3 años de garantía.



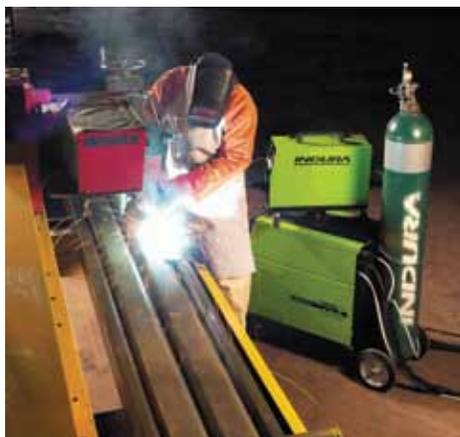
Power Wabe 455M/STT. 5-570 Amp. Stick soft (E7018, E6013, E7024). Stick crisp (E6011-E6010) DC - TIG CV - WIRE (para MIG convencional y pulsado (con tecnología de control de onda), Metal cored) CV - Innershield y outershield. Más de 60 programas con condiciones de soldadura determinada, según sea el tipo de gas, material y diámetro del microalambre.

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



Compresor Huracán 1520

Reductor de presión de lectura directa, montado sobre estanque para una fácil regulación. Presostato ON-OFF para ahorro de energía. Potencia 2 HP. Estanque 50 lts. Caracter húmedo. Necesita aceite para su funcionamiento.



Procesos arco manual. La tecnología IGBT asegura mayor estabilidad en la corriente de soldadura y mayor vida útil en sus componentes eléctricos. Rango de fluctuación permitido en la tensión de alimentación de +/- 10%.



El alambre 70S-6 es un electrodo de acero al carbono que ofrece soldabilidad con una alta cantidad de elementos desoxidantes para soldaduras donde no pueden seguir estrictas prácticas de limpieza.



Llave de impacto neumática de 1/2. La llave de impacto es una herramienta diseñada para destornillar o atornillar tuercas y pernos. Éstas tienen diferentes tipos de mecanismos de impacto tales como: tipo yunque, martillo, embrague y doble martillo. Diseño compacto y ergonómico para trabajar con mayor comodidad.



El electrodo 6011 posee un revestimiento de tipo celulósico diseñado para ser usado con corriente alterna, pero también se le puede usar con corriente continua, electrodo positivo. La rápida solidificación del metal depositado facilita la soldadura en posición vertical y sobrecabeza. El arco puede ser dirigido fácilmente en cualquier posición, permitiendo altas velocidades de deposición (soldadura).

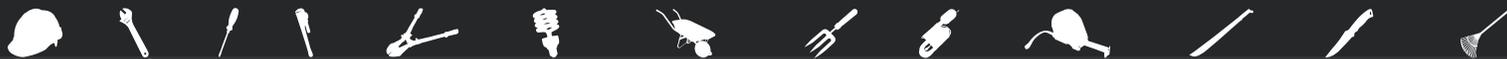


Distribuye: Torneca • Tel.: (506) 2207-7777

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



EL DEPENDIENTE

¿A su criterio, cuáles proveedores cumplieron, en el 2011, mayormente con las expectativas, en cuanto a entregas eficientes, producto permanente en stock, servicio de calidad, variedad e innovación?



Cristóbal Flores, Propietario, Ferreteria Reyco, 24 años de experiencia, San José, centro

Hubo muchos proveedores que se esforzaron a lo largo del año por dar un buen servicio. Los que más puedo resaltar son Cosmac, Distribuidora Arsa, Unidos Mayoreo.



Sergio Padilla, en compañía de Douglas González y Sebastián Losilla. Administrador, Almacenes Unidos # 1, 29 años de experiencia, San José, centro

En primer lugar Unidos Mayoreo, Transfesa, Importadora América, El Eléctrico Ferretero, Distribuidora Arsa.



Erick Ángulo, Gerente de Sucursal, Ferreteria El Mar, 20 años de experiencia, San José, centro

Entre los mayoristas que más han destacado en estos rubros son Lanco, Protecto, Distribuidora Arsa, Abonos Agro.



Mario Trejos (centro). Lo acompañan Hermes García y Pablo Monge. Encargado de ferreteria, Ferreteria La Moneda, 6 años de experiencia, San José, centro

Puedo mencionar a Importadora América, Cofersa, Unidos Mayoreo, Distribuidora Arsa.

ATLAS

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



www.rosejo.com
800-rosejo1



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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	505.24	506.44	513.20	508.95	510.88	519.51	520.34	520.87	509.26
2012	518.33	516.23										

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

TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN ÚLTIMOS 12 MESES (%)

	Enero	Febrero	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%	-4.33%	-1.77%	-6.07%	-5.93%	-226%	1.61%	0.89%	0.33%	-0.70%

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	0.46	0.43	0.40	0.39	0.43	0.49	0.56	0.62	0.75
2012	0.00	0.46										

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

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2010	1.63%	0.69%	0.24%	0.06%	0.52%	0.24%	0.32%	0.20%	-0.08%	0.47%	0.66%	0.74%
A-2010	1.63%	2.32%	2.57%	2.63%	3.16%	3.41%	3.75%	3.95%	3.87%	4.36%	5.04%	5.82%
I-2011	0.68%	0.44%	0.25%	0.15%	0.67%	0.56%	0.34%	0.26%	-0.16%	0.24%	0.3%	
A-2011	0.68%	1.12%	1.37%	1.53%	2.21%	2.78%	3.13%	3.39%	3.23%	3.47%	3.79%	

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

Proyección: **EKA**

15%

INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Febrero	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	4.50	4.59	4.74	5.06	5.08	5.14	5.06	4.83	4.47	

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

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	7.50	7.50	7.00	7.25	7.25	7.25	7.25	7.75	8.00	7.50
2012	8.00	8.75										

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

PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
2012	0.00	3.25										

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

Distribuye
R
800-Rosajd1
www.rosajd.com

Turtle WAX

LA CERA PARA AUTO DE MÁS VENTA EN EL MUNDO



¡A ritmo de 52 años y contando!

Hay quienes hablan de que los sapos brincan mucho, pero lo cierto es que por más garrocha que pueda usar un sapo, difícilmente se podrá saltar los más de 52 años que tiene Jorge Calvo de saber y trabajar en ferretería.

Calvo, quien actualmente es el comprador o proveedor de la Ferretería Rodríguez y Esquivel, en el centro de Pérez Zeledón, y en la que no entra ningún producto que no haya pasado primero por su aprobación y sus manos, le quitó un espacio a sus quehaceres, y eso que son muchos, para conversar unos momentos con nosotros. La primera impresión que nos dio fue la de ser un hombre de cálculos, pero de esos que difícilmente fallan, por eso, después no nos extrañó que nos dijera que duraríamos 2 horas más de camino para llegar a San Vito de Coto Brus, lugar en el que haríamos nuestra segunda parada. “Haciendo un kilómetro por minuto, eso es más o menos lo que se tarda”, calculó con rapidez y con tan fina puntería como para traerse abajo cualquier postura de la física.

Y adentrándonos ya en terrenos ferreteros, podríamos decir que Calvo es de esos compradores que se toman las cosas con calma, de los que saben negociar, y sobre todo de los que tienen ese “ojo de águila” bien desarrollado como para saber de primera entrada lo que sí se va a vender o lo que se va a pegar.

“Ya uno más o menos sabe y conoce el historial de los productos, pero compar conlleva mucha responsabilidad, sobre todo cuando se trata de productos nuevos que no tienen estadística de venta”, sostiene Calvo.

Afirma que en el mercado no hay como comprar mediante muestras. “Cuando los agentes andan las muestras del producto, se sabe bien lo que se está comprando. A veces por catálogo cuesta tener una idea cercana de los productos”.

500 compradores

Dice que en el negocio ingresan a diario cerca de 500 compradores promedio y cuando no está atendiendo a los agentes de venta, está atendiendo clientes.

“Empecé a los 13 años cuando me pusieron a limpiar ventanas y a ayudar a un señor que fabricaba las urnas para poner los artículos. Siempre me ha gustado vender, porque hay un sentido muy especial cuando uno puede ayudar a un usuario”, cuenta Jorge.

Este ferretero dice que quien está detrás del mostrador nunca termina de aprender, y que hay que estar muy atento a interpretar las necesidades de los clientes.

“Para darle un ejemplo sencillo: aquí ha entrado más de un comprador solicitando todo un kit para inodoro, pero al aclarar el problema es fácil darse cuenta que le bastaría con cambiar la “pera” y asunto solucionado, pero

esas cosas solo se descubren a base de servicio”.

Calvo dice que respeta muchísimo a sus competidores, y que Pérez Zeledón sigue siendo un mercado de oportunidades para todos los empresarios.

Precisamente, ese respeto se lo devuelve su competencia, pues cuando le hablamos a Ernesto Venegas, Proveedor de ferretería Palmares, sobre don Jorge, no esperó dos veces para indicar que “es todo un maestro, y cuando alguien como él está detrás de una ferretería, merece todo nuestro respeto”.

De 11:30 a 2:00

Al preguntarle a Calvo sobre cómo una ferretería puede llegar a tener más de medio siglo, miró por encima de sus lentes, sonrió y simplemente agregó: “la esencia es el surtido, mientras los clientes encuentren un buen surtido y



Jorge Calvo, es el Encargado de Compras de Ferretería Rodríguez y Esquivel, y es considerado por muchos como toda una escuela ferretera. Sus 52 años de experiencia lo respaldan.

varias alternativas para cualquier necesidad y proyecto, y si a eso se le agrega una buena atención, el tiempo se encarga de dar la continuidad”.

A sus 66 años, además de encargarse de las compras, también dirige y colabora con los 18 empleados de la ferretería. “Vivo actualizándome, y siempre le

digo a los muchachos que hay que sacar provecho de las capacitaciones que nos dan los mayoristas, además paso leyendo catálogos para después comentar con ellos”.

Mientras esperábamos que atendiera las consultas que un cliente transmitió a su asistente, no pudimos evitar mirar a la mesa de

trabajo de Calvo, y un poco más allá, nos llamó la atención un rótulo que decía: “De 11:30 am a 2:00 pm, no se atienden agentes”, pero Jorge parecía estamos mirando, pues al llegar nos dijo: “a veces hay que poner un poco de orden, pero tampoco quiere decir que si alguien viene no se le va a atender, solo que a esas

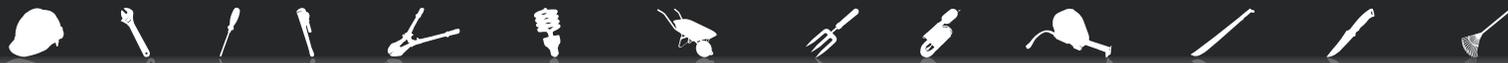
horas estoy revisando el inventario”.

Afirma que en esto de la ferretería se siente feliz, por lo que espera seguir por mucho más tiempo, y que no cambia nada por la mirada y la sonrisa que expresa un cliente contento.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D	
Atiko World S.A	Carlos Espinoza	Gerente Ventas	2296-2815	2220-4427	N.D	atikoworld@yahoo.com
Dicolor	Edgar Rodríguez	Gerente General	2433-2727	2433-2423	N.D	erodriguez@pinturasdicolor.com
Impafesa	Ronny Torrentes	Gerente General	2235-8271	2235-8292	N.D	elamigoferretero@ice.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	N.D	rvargas@importacionesvega.com
INTACO	Roger 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
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-7708	N.D	rmartinez@rosejo.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211-3400	2256-0690	N.D	e.fumero.l@gruposur.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	gobando@celcocr.com
Sorie de Centroamérica	Niki Sciamanna	Gerente General	2296-2117	2296-8127	N.D	info@sorie.com
Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	Gerente Mayoreo	2275-8822	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidososa.com
El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente Comercial	2259-0101	2259-3535	N.D	mleiva@electricoferretero.com



**El primer contacto
con tu futuro
expoempleo 10 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



En nuestra búsqueda por diversificar las opciones para las necesidades del mercado, hemos desarrollado la familia de morteros y pastas. Una variedad de productos que complementan cualquier proyecto de construcción.

Morteros pre-mezclados ¿por qué?

Construir o reparar nuestra casa es una inversión seria, que planeamos con tiempo y cuyo costo exige un trabajo bien hecho.

La estructura de la obra, usualmente de concreto, es la más barata a pesar de ser la más importante de una edificación, la que garantiza que su familia habite una vivienda segura durante muchos años.

Desgraciadamente, las mezclas de morteros siguen siendo el campo con menor control de calidad de toda la industria de la construcción. Así lo han demostrado las trágicas consecuencias de los movimientos sísmicos del pasado reciente.

La verdad es que el propietario de una obra no tiene ningún control ni garantía sobre la calidad de la arena y la piedra, que constituyen el 75% de los materiales de un concreto o mortero.

Por ejemplo se desconoce:

- Granulometría (tamaño de los granos o fragmentos), lo cual causa en muchos casos grietas y rajaduras estructurales.
- Insuficiente mezclado de los componentes.

- Contaminación en los componentes: una arena con sal o alcalinidad afectará gravemente la estabilidad de la edificación.
- Correcta proporción de la mezcla, la cual se respeta frecuentemente para lograr un supuesto ahorro.
- Si la arena y piedra se extrajeron en explotaciones autorizadas, sin daño al medio ambiente ni perjuicios al entorno.

Todos esos peligros desaparecen al utilizar concretos y morteros pre-mezclados de un proveedor confiable, quien garantizará la calidad de sus componentes y proporciones, además de añadir los aditivos necesarios para un mejor desempeño de las diversas tareas específicas que cumple una mezcla:

- **Mortero estructural.**
- **Repellos.**
- **Decoración de superficies.**
- **Pegado de diversos recubrimientos de piso.**
- **Pegado de azulejos y cerámicas en paredes.**

¡La más poderosa!

Tronzadora de mesa para metal

4100RPM 1700W 110V/60HZ/1F, Metabo

Código: 103722

14" Ø

- Ajuste de profundidad de corte
- Dispositivo de bloqueo para el transporte
 - Bloqueo del eje
- Ángulo de prensa ajustable de -15° a +45°
- Mango horizontal de forma "D" con bloqueo de arranque



Datos Técnicos:

Diámetro del disco	355 mm (14")
Potencia absorbida	1700 W
Potencia suministrada	1100 W
Revoluciones bajo carga nominal	4100 r.p.m.

metabo®

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



¿Pequeñita?

¡Pero ninguna es **tan potente...**!

Esmeriladora angular

11000RPM 120V / 60HZ / 1F, Metabo

Código: 100935

- Carcasa delgada del motor para un manejo óptimo
- Motor robusto y resistente al desgaste
- Capacidad de sobrecarga
- Carcasa de la transmisión en fundición de aluminio a presión

4½"Ø

Potencia Efectiva
460 watts

Datos Técnicos:

Diámetro del disco	115 mm
Potencia absorbida	780 W
Potencia suministrada	460 W
Revoluciones bajo carga nominal	11000 r.p.m.

metabo®

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



SOLUCIONES PARA TODO



Repello Fino y Grueso



Mortero pega cerámica Estándar-Plus-Premium



Pega Block



Mortero Impermeabilizante



Repello muro seco



Mortero para Repello Lanzado

- Costa Rica (506) 2211-3700
- Panamá (507) 217-6970
- Nicaragua (505) 2249-3712
- El Salvador (503) 2289-1192
- Guatemala (502) 2241-3400
- Honduras Tegucigalpa (504) 2246-7941
- Honduras San Pedro Sula (504) 2552-3058
- Puerto Rico (787) 792-1005
- México (52) 222-210-6293
- Chile (562) 6241842

se nota que es **SUR**®