



¿Quién manda en tornillos?

Los mayoristas tornilleros no se dan tregua en el mercado. La mayoría se reconoce como líder, pero el sector se encuentra sumamente repartido, tanto así que la mayor "tajada del pastel" se la lleva la empresa que tiene una participación cercana al 30%. Las que le siguen, muy de cerca, están al acecho para aprovechar cualquier descuido y acortar diferencias.

- 24** El Mauro: mucha tradición eléctrica
- 17** Especial de tornillería
- 14** Construcción se resiste a caer
- 10** Guápiles: competencia y mercado para todos

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
31 MAYO, 1 Y 2 JUNIO 2013



Revista TYT





Innovación en Morteros para Construir

Trabajamos y nos esforzamos
para hacer crecer sus negocios

Variedad
calidad e
innovación



Más de
70
productos

Inventarios
más cerca
de su negocio



7
sucursales

Ayudamos al
crecimiento
de sus ventas

Asesoramos las obras en
construcción y canalizamos
estas ventas a través de
nuestros distribuidores.



LANCO®

ANTICORROSIVO EL UNICO CON POLIURETANO



Para techos nuevos o usados

MI MUNDO ES MEJOR CON LANCO

Teléfono: 2438-2257 • www.lancopaints.com • Síguenos en





24 PERFIL

El Mauro, toda una leyenda

¿Cómo perdurar en el tiempo, sin importar que hayan crisis, se atravesase por momentos difíciles o haya competencia por doquier? Es una respuesta que pocos tienen y muchos desearían saber, es la pregunta que muchos empresarios quisieran para sus compañías...

Gustavo Fernández, Gerente General de Almacén El Mauro, afirma que hace 67 años cuando inició la empresa, vendieron hasta vino...

CONTENIDO

10 PINCELADAS

14 MERCADEO

Equipos del personal en la empresa

La avalancha de equipos de computación, en manos del personal de las empresas, se vuelve una nueva preocupación de seguridad. A la vez, ofrece notorias oportunidades que pueden ser aprovechadas por las compañías.

30 EXPOFERRETERA

Expositores no se guardan nada ¡Van con todo!

32 EL FERRETERO

Una ferretería muy "poeta"

Si todos los poetas de San Ramón de Alajuela tuvieran que elegir un punto de reunión para inspirarse, probablemente escogerían la Ferretería Alvarado, pues podrían observar de todo: productos de todo tipo, el ir y venir constante de compradores, empleados, como hormigas, que no cesan de atender, en fin este negocio, por lo que observamos es algo así como la congregación del pueblo.

26 PRODUCTOS FERRETEROS



Grapadora Trutac



Chilco 46



Sierra Sawzall

17 EN CONCRETO

Especial de Tornillería

El mercado de los tornillos, a simple vista no pareciera ser muy amplio, por la cantidad de oferentes, pero si revisamos, por así decirlo, con "lupa", sí se trata de un mercado grande, o bien podríamos decir, un pastel en manos de muy pocos.



CUANDO ELEGIR
UN COLOR
SIGNIFICA LLEVAR
TANTOS BENEFICIOS
A TU HOGAR



PINTURA ANTIBACTERIAL
100% ACRÍLICA
MÁXIMA DURABILIDAD
MÁS DE 6000 COLORES
PINTURA SIN OLOR



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

Directora Eventos

Carolina Martén
carolina.marten@eka.net

Periodista Nicaragua

María José Uriarte
mariajose@ekaconsultores.com

Asesor Comercial

Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Cel. 7014-3611

Tel.: 2231-6722 ext.137

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y Diagramación

Irania Salazar Solís
Daniel Piedra Brenes

Circulación

Andrea Moodie
andrea@ekaconsultores.com

Reciba una Suscripción Anual de Cortesía*

Llámenos al Tel.: (506) 2231-6722 ext 152, o ingrese a www.tytenlinea.com y complete el formulario, o escribanos a suscripciones@eka.net y le enviaremos la revista impresa.

*Aplican Restricciones

Más información



CARTAS

Y entonces...

Estimado Hugo Ulate, me gustó mucho el tema: "Le compro un cuento sin decir entonces", que abarcó en la revista de Septiembre 2012, es un poco lejos, pero nunca es tarde para leer. EL tema "Es definitivo: el recurso humano ya no importa", es fascinante y real.

Gracias por sus aportes y actualidad en su importante Revista TYT

Saludos,

Angie Rodriguez
Ladrillera La Uruca

De Nicaragua a Expoferretera

Señores de TYT, seguimos interesados en seguir recibiendo su revista de forma impresa. Por otro lado, tenemos interés de visitar la feria Expoferretera 2013. Quisiera saber qué debo hacer para visitarla como posible comprador. Nosotros estamos ubicados en Managua, Nicaragua.

Oscar López Molina
Jefe de ventas y compras
G&B. S.A
Ferretería Alianza S.A.



XXXXX vistas en
www.tytenlinea.com

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución



6 MARZO 13 TYT • www.tytenlinea.com

Tenemos mucho que decir, pero en breve

FORCE® *significa...*

Innovación

Variedad

Amplios campos de Aplicación



Disponibilidad

Sólo **FORCE**® le ofrece el más amplio surtido de herramienta manual para todas las áreas de trabajo. Además del respaldo y garantía **CAPRIS**.

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



DIRECTOR EDITORIAL



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

¿Qué pasa cuando usted nota que su competencia maneja los mismos productos, y los mismos precios? ¿O qué sucede que si además de manejar estos dos factores, los clientes prefieren el negocio de su competidor al suyo? Lógicamente, algo está pasando y que necesariamente hay que cambiar, revisar y variar el rumbo.

Aquí pueden pasar dos cosas: que su competidor esté otorgando beneficios o valores agregados superiores a los suyos y que hace que los compradores inclinen la balanza en favor de éste, o

Cuando el precio ya no cuenta...

bien que su servicio no sea del todo eficiente como para crear diferencia.

Los expertos dicen que para productos similares en calidad, precio y presentación, la balanza se inclina siempre por el valor agregado que esté detrás de éstos: la asesoría, la atención con prontitud y el recorrido de la milla extra. En otras palabras: cuando el cliente ingresa tiene, por lo general, dudas con respecto a su necesidad, por lo que es momento de dispararlas y asesorarlo, además no quiere esperar mucho para ser atendido, por eso un día un ferretero decía, "prefiero no entregar fichas, para que el comprador no sienta que su espera es muy larga, y capacitar al personal a que atienda con eficacia". Y en cuanto al recorrido de la milla extra, nos referimos a aquel valor que hay que darle al comprador una vez que salió de la tienda. Por ejemplo, vale la pena una llamada posterior, para ver cómo le va con su proyecto y si requiere de algo más en lo que se le pueda ayudar.

Como vemos, detrás de un pro-

ducto, siempre existe un mundo de creatividad. Hay quienes han logrado que el precio no sea el primer factor de decisión, con solo escudriñar bien la necesidad del cliente. El comprador puede tener una idea de lo que necesitaría, pero es quien lo atiende el que tiene mayor claridad de lo que más le podría servir.

Por otro lado, sigue el sector experimentando cambios. Primero desde el año anterior, hemos visto los "remezones" que se han dado en el sector de pinturas con la compra y venta de compañías, y con el paso de ejecutivos de una acera a la de enfrente, y no es para menos, pues en mercados tan dinámicos es normal que esto suceda. Y consideramos que los cambios van a seguir en todo sentido, habrá marcas que aparezcan en diferentes manos a las que veníamos acostumbrados, y no sería extraño que pudiera darse una "metamorfosis" en una de las grandes empresas del sector... ¡Estaremos muy atentos para informar más...!

En nuestra próxima edición

ABRIL / TYT 202

Especial de Productos Agropecuarios Ferreteros

Los productos agropecuarios cada vez que abren más espacio en las ferreterías, y conforman una oferta interesante y un "grancho" significativo para la impulsación de otros artículos. Palas, azadones, picos, cedazos, mallas, rastrillos, motoguadañas, bombas para agua, entre otros.

Especial: Herramientas Manuales

Cierre Comercial: 03 de Diciembre

Anúnciese en TYT
y exponga en Expoferretera



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net

Tel.: 2231-6722 ext.137 • Cel: 7014-3611

AHORA EN
SU NEGOCIO

PINTURAS

Austral

Calidad a todo Color. 1985-1988



PINTURAS

Ceresita

Da vida a tu hogar.



Naranjo, Alajuela
Costa Rica

Tel: 2451-1613
2450-1553

ventas@pinturasaustral.com



Búsquenos en facebook
Pinturas Austral Costa Rica
y participa en nuestras
rifas mensuales

EXPO OFICINA

EXPO OFICINA

Es el evento donde exhiben más de 50 empresas proveedoras de servicios, productos e inmuebles para las empresas y oficinas. Asisten más de 2,000 Ejecutivos de Compras, Gerentes, Directores y Dueños de empresas, Ejecutivos de Compras del Gobierno, Gerentes Administrativos y de Finanzas e Ingenieros de Mantenimiento.

Lunes 5 y Martes 6 de Agosto
11 am a 8 pm

Organiza:

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Visitenos en:

I
REAL
INTERCONTINENTAL

Categorías de Expositores:

Desarrolladores de oficinas y áreas comerciales, Proveedores de equipo y mobiliario para oficinas, Tecnología, Comunicación, Servicios Generales, Alimentación, Finanzas y Seguros, Salud, Servicios al Personal, Outsourcing, Reclutamiento, Transporte, Educación y Servicios a empresas, y mucho más.

Adquiera su entrada gratis en

www.expooficina.net/entradas

Reserve su stand:

Astrid Madrigal / Asesora Comercial

Tel: (506) 2231-6722 ext.124 o (506) 7014-3607

astrid@ekaconsultores.com

LA CALIDAD SIEMPRE ES UN BUEN NEGOCIO

Gireco
Pisos & Baños

LLÁMENOS,
consulte nuestros precios
de mayoreo y conviértase
en distribuidor de esta marca.



6MWC1-Dubai Blanco
€79,777.00 L.V.L.



6MWC5 - Dubai Plus Blanco
€88,140.00 L.V.L.



70V05 - Lavatorio Blanco
€31,866.00 L.V.L.



70V06 - Lavatorio Blanco
€34,917.00 L.V.L.



70V12 - Lavatorio Blanco
€42,714.00 L.V.L.



70V816 - Lavatorio Blanco
€31,866.00 L.V.L.



70V817 - Lavatorio Blanco
€31,753.00 L.V.L.

Helvex de Costa Rica S.A., le ofrece la posibilidad de distribuir una excelente línea de loza sanitaria producida con los máximos estándares de calidad a un excelente precio.

Santa Ana 1.5 km oeste de Forum, Complejo Industrial Condopark, Bodega #4 - Tel: (506) 2203-2955 - costorica@helvexinternacional.com - www.helvex.com

En Guácimo también saben de ferretería...

Nos fuimos para Guácimo y dimos con una ferretería de mucha tradición y con un ferretero en el que por sus venas corre sangre de comerciante. A Eduardo Cubero, como quien dice no le “meten un diez con hueco” en esto de la ferretería, pues ha estado al mando, durante 20 años de su negocio Ferretería Cubero.

“Diría que nos hemos convertido en la ferretería del pueblo”, dice Cubero, sin que eso signifique que se tiendan con tranquilidad y sin importar los competidores.

“Aquí viene mucho comprador de toda clase, por eso esta ferretería es como tipo hormiga, la gente va y viene porque encuentra de todo”, añade Cubero.

Y es que bastó solo una mirada para constatar lo que su dueño nos decía, y observamos que ahí había desde sillas para caballo, productos agropecuarios, hasta toda clase de alimentos para animales y por supuesto, todo lo que tiene que ver con ferretería.

“Hemos estudiado las necesidades de los clientes y tratamos de tener de todo lo que buscan”.

Se declara un apasionado del comercio y de la ferretería, por eso no pierde oportunidad para hablar con algunos de los 200 compradores que le visitan a diario. “Sólo así uno se puede enterar de lo que quiere el cliente y cómo mejorar”, dice Eduardo.



Eduardo Cubero (derecha), Propietario de la Ferretería Cubero, de 600 m², en Guácimo, dice que lo que más le gusta del negocio es atender a los compradores. Lo acompaña Sergio Mora, Vendedor de la zona de Importaciones Vega y un colaborador del negocio.

Construcción se resiste a caer

Tal parece que aunque no tenga de dónde estirarse, la construcción se resiste a caer nuevamente, pues según datos del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA), el 2012 registró más de 8 millones de metros cuadrados y que en términos porcentuales es un 17% mayor a los números del 2011. Según el CFIA, dentro de las fortalezas del sector construcción que favorecieron el dinamismo destaca una mayor accesibilidad de financiamiento para los diversos proyectos y condiciones favorables para desarrollar obras de vivienda para clase media. “La construcción vertical, de edificios habitacionales, es un nicho de desarrollo, que en muchas municipalidades requiere una mayor flexibilidad en el uso de tierra”, resaltó Olman Vargas, Director Ejecutivo del CFIA.



Un ferretero se va a motorizar en Harley

¡Así es! Uno de los ferreteros del país, va a tener la oportunidad de ganarse una moto Harley Davidson, año 2012, modelo 883, con la promoción que Importaciones Vega arrancó desde enero.

Por cada ¢200 mil de compra en herramientas Stanley, accesorios DeWalt y herramientas eléctricas DeWalt, el ferretero recibe una acción que lo pone a participar por la moto. La rifa se hará en abril, en las instalaciones de Importaciones Vega.

Incluso la motocicleta se estará exhibiendo en varias ferreterías de todo el país, con la móvil de DeWalt de Importaciones Vega.



Por cada ¢200 mil en compras de DeWalt, Stanley y accesorios DeWalt, el ferretero adquiere una acción que lo pone a participar en la rifa de esta moto.



Esta es la motocicleta Harley Davidson que un ferretero podría llevarse con la promoción que realiza Importaciones Vega.



BROCHA
SINTETICA
COMUN

BROCHA
PLUMATEK



- Excelente para recortes
- Retiene más pintura
- Mejor cobertura
- No raya la pintura
- Disponible en todas las medidas

Distribuidor Exclusivo:  www.roseja.com

PINCELADAS

Un Sandro que “canta” en 3R

¿Quién no extraña a Sandro y sus canciones? Bueno, para consuelo de muchos que aún lo lloran, aquí en Costa Rica sí tenemos a Sandro... Sin embargo éste Sandro no es cantante, es administrador desde hace 21 años en una ferretería en Guápiles.

Es Sandro Sandí, quien lidera la ferretería Almacén 3R en el puro centro de este cantón del atlántico y quien dice que para hacer la diferencia, con tanta competencia en el área central y con precios muy similares, “nos hemos valido del trato”.

Sandro afirma que como estrategia, cuando se trata de cotizar lo que hacen es solo poner el total de la suma de todos los precios, sin dar a conocer la inversión por cada producto, pues así la competencia no puede determinar en qué artículos específicamente mantienen precios más “agresivos”.

“Pero como le digo todo se basa en servicio. No nos centramos solo en los clientes que llegan al negocio, les damos un respectivo seguimiento e incluso salimos a la calle, a las obras a buscar más compradores”, asegura Sandí.

La tienda mide cerca de 1500 m2, pero tienen proyectado para fines del primer trimestre ampliarla casi al doble. Dice que actualmente, reciben un promedio de diario de 500 clientes.

Asegura que a pesar de que el mercado está duro, hay que tener de todo, pues un solo producto puede hacer la diferencia “en una compra grande”, caer en eso es un descuido y la posible pérdida de un cliente”.



Sandro Sandí, Administrador de la Ferretería Almacén 3R en Guápiles, dice que “aquí la gente se tiene que poner la camiseta, pues el personal es importante para aumentar las ventas”.



Todo en Tablilla Plástica

Hecho en Costa Rica



- Abastecimiento oportuno y garantizado
- Atención directa y personalizada
- Alto control de calidad
- No propaga el fuego

Nuevo: Tonos mate
Nuevo: Bases pintables a elección
Nuevos tamaños y diseños

Tel: 2475 5111 / www.arkiplast.com



La feria de Tornillos La Uruca se movió con un ritmo sumamente alegre, en un ambiente de negocios.

De fiesta en La Uruca

El pasado 8 de diciembre, Tornillos La Uruca dio muestra de su fortaleza en el sector al celebrar su 20 aniversario con una feria, a la que asistieron ferreteros de todo el país.

“Agradecemos mucho el apoyo de los clientes que vinieron a nuestro cumpleaños y de paso, pudieron conocer la empresa y observar con más calma todas nuestras líneas”, dice Córdoba.

El éxito de la feria demuestra que “venimos desarrollando una buena labor y que el cliente aprecia nuestras marcas y servicio”.



Tornillos La Uruca aprovechó la visita de sus clientes para mostrar sus marcas, productos, descuentos y promociones.

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA
EN SU TRABAJO**

www.imacasa.com

MERCADEO

Por Jorge Pereira

Equipos del personal en la empresa

La avalancha de equipos de computación, en manos del personal de las empresas, se vuelve una nueva preocupación de seguridad. A la vez, ofrece notorias oportunidades que pueden ser aprovechadas por las compañías.

El personal trae a la empresa, como nunca antes, teléfonos inteligentes, tabletas e incluso laptops o netbooks, que han adquirido por su cuenta, los que utilizan en funciones propias de la organización.

Algunos de esos equipos son – en ocasiones – más poderosos y rápidos que los que utiliza la empresa. Por esta razón, los empleados prefieren usar las propias a las de la empresa. Este fenómeno se ha hecho bastante común en países desarrollados, en especial entre los ejecutivos de nivel medio y superior.

La Agencia Europea para la Seguridad de Información y Redes, organismo de la Unión Europea, publicó un informe, desarrollado por un grupo de expertos, relacionando los riesgos y oportunidades que traen los equipos que pertenecen al personal, cuando son usados en trabajos de la empresa.

Riesgos

Algunos hechos mencionados en el informe, que pueden convertirse en situaciones de riesgo o incomodidad para las empresas podrían ser: los fabricantes de equipos los hacen basados en el mercado consumidor. Esto no siempre se ajusta a los pla-

nes, necesidades e integración de tecnologías de la empresa.

En muchos casos, los empleados presionan a la organización para implantar tecnologías nuevas, muchas veces innecesarias. Aumento de la variedad y complejidad de dispositivos, sistemas y aplicaciones, requieren ser controlados y administrados. Los equipos que se permita usar a los empleados deben estar de acuerdo con los estándares de los que se usan en la empresa.

Uso mayor dispositivo de móvil aceptado por la empresa, es probable que conlleve pérdidas de equipo. Son muchos millones de equipos móviles – principalmente teléfonos inteligentes – que se pierden, roban o desaparecen anualmente a nivel mundial. Esto significa que un porcentaje de los equipos que usan los empleados, incluyendo los datos incluidos en ellos, va a parar a manos desconocidas.

Es necesario prevenir que los equipos del personal, no interfieran con los de la empresa, el uso inapropiado de los mismos; a la vez que su descontrolada proliferación.

La confidencialidad de datos que pertenecen a la empresa, se diluye al compartirlos con equipo de los empleados.

Prohibir totalmente el uso de

equipos que pertenecen al personal, en las empresas, ha resultado ser poco efectivo. Es mejor concientizar al personal y regular su uso, para evitar situaciones de seguridad.

Oportunidades existen

Lo interesante que se debe considerar, es que el uso de equipos, que pertenecen al personal, puede incrementar la productividad, reducir costos y aumentar la satisfacción del cliente.

El personal puede tener acceso permanente a los datos y transacciones de negocios, en tiempo real, se encuentre dentro o fuera de la empresa.

La actividad del empleado puede extenderse – por varias horas de trabajo en sus casas – fuera de horas laborales.

Utilizar equipos – que han adquirido los empleados – la empresa ahorra en hardware.

Otro elemento por considerar positivamente es que el uso de equipos que son del empleado, incrementa la creatividad personal.

Usar sus propios equipos obliga al personal a que aumente su capacidad para usar nuevas herramientas en sus actividades y estar actualizado permanentemente.

No se hace necesario, en estos

casos, hacer inversiones en capacitación y entrenamiento en herramientas de cómputo.

Las organizaciones modernas – recomienda el informe mencionado – deben tratar de aprovechar esta oportunidad para aumentar la motivación del personal, ayudarles a alfabetizarse en las tecnologías actuales y utilizarlos también en la vida empresarial.

De esta manera, las empresas pueden atraer a personas con talento y lograr una mejor retención de los empleados, ofreciéndoles satisfacción en el trabajo y la libertad para desplegar su creatividad en beneficio de la empresa y sus clientes.

Ampliar disponibilidad de datos, utilizar la “Nube” como unidad de almacenamiento, se ha hecho absolutamente necesario. Esto ayudará a los empleados a incrementar la interacción y acceso a datos línea, cuando los empleados utilizan sus equipos propios. La “Nube”, como tecnología de almacenamiento, permite mayor supervisión, control y actualización de datos 24 horas, 7 días a la semana.

Cada empresa debe evaluar y sopesar riesgos y oportunidades, para tomar las acciones que crea convenientes.

Fuente: www.mercadeo.com

Pinturas CELFCOLOR

... la expresión del color.

Protegemos y embellecemos su espacio

- Pinturas arquitectónicas e industriales.
- Revestimientos.
- Stuccos acrílicos.
- Selladores y acabados de poliuretano para madera.
- Tintes para madera.
- Barnices para interiores y exteriores.
- Primarios y accesorios automotrices.
- Adhesivos.
- Thinners, varsol y otros diluyentes industriales.



Visítenos en nuestra página web
www.celcodecostarica.com
Tels.: 2279-1271

CELCO
es calidad



Expoautomotriz es la feria donde los distribuidores y mayoristas del sector automotriz exponen las innovaciones y soluciones en todo lo que haga al vehículo funcionar y verse bien.

- Químicos y Aditivos (aceites, lubricantes, grasas)
- Autopartes (llantas, repuestos)
- Accesorios (pintura, escobillas, alfombras)
- Herramienta manual y Equipo hidroeléctrico
- Electricidad e iluminación y mucho más...

31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013, Costa Rica

Viernes y Sábado de 11 a.m a 8 p.m.
Domingo de 11 a.m. a 6 p.m.

Visítenos en:  Centro de Eventos PEBREGAL

Entrada:

Regístrese anticipadamente en:
www.expoautomotriz.net
Entrada sin registro €3.000

Reserve su stand:

Braulio Chavarría, Asesor Comercial
braulio.chavarría@eka.net
Tel.: (506) 2231-6722 ext 137
Cel 7014-3611



Organiza: PASIÓN

automotriz



ExpoautomotrizCostaRica

www.expoautomotriz.net



Especial de tornillería

¿Quién manda en tornillos?

El mercado de los tornillos, a simple vista no pareciera ser muy amplio, por la cantidad de oferentes, pero si revisamos, por así decirlo, con “lupa”, sí se trata de un mercado grande, o bien podríamos decir, un pastel en manos de muy pocos.

Los tornillos son ese “commodity” del que una ferretería no puede prescindir. Casi es igual decir que no es ferretería si no hay tornillos. Y como en su mayoría, son pequeños, a la vista todo indica que la utilidad unitaria es muy baja, pero si se mira proporcionalmente, es incluso más alta que otros productos de la ferretería, con un margen que supera incluso el 40%. Ahora bien, las compañías oferentes han entendido que el negocio de los tornillos es la llave de entrada donde los clientes, y han abierto su portafolio para

ofrecer otros productos complementarios a la línea o bien, para ser tomados en cuenta como proveedores diversificados, de alternativas variadas.

Como ya es usual, cuando se trata de productos similares, por lo general, el ferretero basa su decisión de compra, en el precio en busca de obtener mayores márgenes en la venta posterior. Sin embargo, los oferentes del mercado buscan rebatir esta variable, a base de ser intensivos en servicio, sobre todo, velando por el punto crítico de las entregas a tiempo y haciendo diferen-

cia en la calidad de sus tornillos y en el mix de complementos que pueden ofrecer.

¿Cuál es la diferencia de un tornillo a otro? Según los mayoristas existen diferencias sustanciales que a la vista no necesariamente, son perceptibles y es aquí donde entramos en detalles de dureza, aliaciones, entre otros.

La “guerra” se da porque todos dicen tener “carne”, pero no es la misma y mientras unos resguardan la calidad, otros optan por bajarla, y que es el mismo mercado al que le toca juzgar.

El liderazgo, de acuerdo con nuestras investigaciones, perfilan al primer lugar con una participación de mercado cercana al 30%, pero a muy poca distancia del segundo, tercer e incluso cuarto puesto.

Así las cosas, a Torneca se le sigue viendo como una empresa tornillera y a la que ya le suspiran la “nuca” Universal de Tornillos, Tornillos La Uruca y Torcasa, pero será el mercado, en un año que apunta ser benevolente para el sector ferretero el que mueva las cartas o las deje tal cual están sobre la mesa.

Torneca quiere ser Ave Fénix

No quiere dejar nada al azar, y aunque reconoce haber perdido “fuelle” en el mercado, dice que su principal objetivo sería recuperar esa fuerza que siempre les identificó en el sector.



Luis Fernando Quesada, nuevo Gerente General de Torneca, dice no temerle a la competencia, y que su enfoque primario será potenciar el servicio y el “core” de tornillería que ha sido un pilar en la empresa.

Este es el sentir de Luis Fernando Quesada, nuevo Gerente General de Torneca, y quien antes de tomar las riendas, fungía como la guía financiera de la empresa, desde hacía cerca de 5 años.

Se declara amante de las finanzas enfocadas en el negocio, y fue de los que estuvo a cargo de la transformación de imagen y de los nuevos procesos de la empresa, que califica como cambios fuertes porque se dieron en un momento “en que nos pegó la crisis”.

- ¿Siendo las cosas así, por qué tomó esta brasa?

- (se ríe) Siempre he sido una persona de retos, y fue por eso que acepté tomar la gerencia general. Y además, tengo la ventaja de que al conocer los números de la empresa, la conozco desde adentro, en su totalidad, lo que hace que se tenga un enfoque más claro.

- ¿Qué le parece el mercado ferretero?

- Me parece que en la parte de servicio hay oportunidades de mejora importantes, y es un tema en el que los clientes nos han castigado un poquito, pues el desenfoque a nivel de reestructuración interna tiende a afectar esa área. Mi objetivo primario es consolidar el servicio y la oferta de inventario.

- ¿Entonces, para usted cuál debería ser el Torneca que debería estar en el mercado?

- Tiene que tener una oferta fuerte de productos, y con el mix correcto de inventarios. En

esto me voy a enfocar inicialmente, posteriormente quiero desarrollar el negocio de acuerdo con los movimientos del mercado.

Duro castigo

Quesada dice que anteriormente esta compañía estuvo sola, pero que ha tenido que entender un nuevo panorama donde entraron a jugar competidores importantes como Torcasa, Universal de Tornillos, según menciona.

- ¿Pero siguen manteniendo un liderazgo en tornillos?

- Torneca sigue siendo una compañía que se percibe como tornillera, a pesar de los esfuerzos que se le han hecho a las otras marcas.

“En los 4 años que he estado aquí, he identificado que el cliente nos castiga con fuerza si no le cumplimos con un tornillo, mientras que esto no sucede con otro tipo de productos. Por eso, ahora el enfoque es retomar el tema de tornillería”, dice Quesada.

- Las distancias con respecto a los competidores se han acortado mucho... ¿Es una situación crítica?

- Crítica no es porque a la competencia nunca le he tenido miedo. Cuando estuve en

Cormar, lidié con 250 agencias de aduanas. La competencia obliga a ser más eficiente.

“Hemos invertido \$250 mil en tecnología para dar un mejor servicio, pero no lo hemos podido explotar porque requiere de toda una adaptación cultural y que estoy seguro que pronto se dará”.

- ¿Cómo vender más en un mercado de tornillos en que la decisión se mueve por precio?

- Hay una buena parte de tornillería que se maneja por precio, pero hay otra que se maneja por servicio. En esto si se le dice al cliente que el pedido le llega el martes, tiene que ser ese día. Si se logra tener puntualidad, la decisión sobre el precio pierde fuerza.

- ¿En esta nueva etapa, Torneca ya desarrolló todo su potencial?

- No, no lo ha desarrollado. Torneca ha estado en un proceso de realineamiento interno de casi 3 años, que no le ha permitido ese desarrollo, y eso lo ha resentido nuestro servicio.

Afirma que igual, el mercado ha demostrado su aprecio por la compañía, pues muchos clientes les han hecho ver que la empresa es necesaria en el mercado y esperan que “recobre” las fuerzas y el servicio al que los tenía acostumbrados.



Empresa Costarricense Líder

Facilitamos el desarrollo de las obras,
con productos y servicios de vanguardia
de primer nivel.



Un solo número para un mejor servicio **2207-7777**

www.torneca.com



Grupo Torneca

¿Será que los tornillos tienen líder?

Para Óscar Castellanos, Gerente General de Universal de Tornillos, en este mercado no hay secretos, y aunque reconocen que están en proceso de consolidación, ya se consideran el número 1 en el sector de tornillería.



Óscar Castellanos, Gerente General de Universal de Tornillos, afirman que son los líderes del sector de tornillería, pues son un proveedor integral con una propuesta ganadora de productos.

Y como no hay sentencia sin razón, de inmediato le consultamos por qué razón se consideraban como líderes en el sector de tornillos, Castellanos indicó que “en TYT, de acuerdo con las encuestas que realizan, prácticamente nos ubican ahí, y además hemos desarrollado un fuerte esquema de servicio que nos ha posicionado en los primeros lugares del canal ferretero y de la industria en general”.

Afirma como otros valores, que

según considera los hace mantenerse en la “punta del iceberg”, es que “tenemos gente muy capacitada en todo lo que se refiere a capacitación, por lo que pueden trasladar todos esos conocimientos y asesorar profesionalmente a los clientes”, recalca Castellanos, quien afirma que incluso se han convertido en “un líder de referencia técnica que sirve al sector con conocimiento y mejores prácticas”.

Manifiesta que entre los proyectos que identifican la compañía,

está la nueva máquina automatizada que alista tornillos en empaques personalizados en blíster, y que según el gerente ayuda a que el ferretero tenga un mejor manejo y administración de su inventario.

Más interactivos

Además, esperan hacer de su sitio web una página con una alta interacción con los clientes. “Queremos que sea un sitio que le sirva al mercado como consulta, con fichas técnicas sobre los productos para que los compradores puedan hacer más eficientes sus negocios”, asegura Castellanos.

Incluso dice que “los mismos clientes nos han hecho invertir en cambios, por eso queremos concretar el proyecto de tener un centro de distribución para mejorar y hacer más eficiente el proceso de entregas de mercadería. Sobre por qué un ferretero debería considerarlos como su proveedor en tornillos, siendo este producto un “commodity” y que es igual en manos de uno o de otro, Castellanos dice que “queremos que el cliente nos vea como la solución ideal para sus necesidades de mercado”.

En otras palabras, asegura que se han convertido en un proveedor con soluciones complemen-

tarias a los tornillos, pues cuentan con herramientas manuales, productos automotrices, entre otros. “Tenemos un inventario muy completo, el mayor en variedad y volumen que nos permite suplir las diferentes necesidades y nos da la ventaja de tener siempre producto en stock. Nuestra respuesta de reposición no baja del 95%”, agrega Castellanos.

“Estas son razones suficientes que nos dicen que estamos en una posición de liderazgo y que seguimos en crecimiento”, apunta.

Sobre los competidores y sus estrategias, dice que “todos quisieran estar por encima del líder, pero todo es un proceso. Respetamos mucho nuestros competidores y sabemos que tenemos nuestras fortalezas y debilidades, pero todo es una oportunidad para mejorar”.

Cuando se trata de comprar tornillos, el ferretero en la mayoría de las ocasiones basa su decisión en el precio, pero Castellanos dice que aunque son muy competitivos no le interesa desatar una guerra en este sentido.

“Buscamos que el ferretero analice la oferta completa que podemos ofrecerle, además somos muy estables en nuestros precios y pocas veces tenemos fluctuaciones”, concluye Castellanos.

UNIVERSAL

DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.

SU TORNILLERO DE CONFIANZA



UN UNIVERSO EN TORNILLERIA CON EL MÁS AMPLIO SURTIDO

CENTRAL: (506) 2243-7676
MAYOREO: (506) 2243-7677

ventas@unitorni.com
www.unitorni.com

LA URUCA, DIAGONAL A LA FACO

LO INVITAMOS A LA 1^{er}

FERIA FERRETERA UNITORNI 2013

Actividades:

- Outlet de marcas
- Lanzamiento de productos "Lo Más Nuevo"
- Asombrosas rifas cada hora.
- Bolsas de regalos a los asistentes.
- Descuentos especiales.
- Comidas típicas.
- Entretenimiento infantil.
- Brindis de cierre.
- Grandes Premios cada día.

Lugar: **Hotel Suerre**
Salón Tortuguero

Guápiles, Limón
800 Norte Servicentro Sta Clara

Fecha:
16 de Marzo del 2013
Horario:
Sábado 12 md - 8 pm

Fecha:
17 de Marzo del 2013
Horario:
Domingo 10 am - 6 pm

**Confirme su entrada
y disfrute de todas
nuestras actividades**

Al Tel. 2243-7639
o la dirección electrónica
mercadeo@unitorni.com

*Recuerde presentar su entrada
los días de la Feria.

MARCAS
PARTICIPANTES





Especial de tornillería

En la Uruca van por todo...

“Ningún panadero dice que su pan es malo”, eso nos dijo Dennis Córdoba, Gerente de Ventas de Tornillos La Uruca, en alusión al “coqueteo” que algunos de sus competidores hacen al decirse líderes del sector de tornillos.

Sin embargo indica, eso sí con cierta modestia que ellos están en este momento en una posición de liderazgo en el mercado junto con los tornilleros de enfrente, los de Universal de Tornillos.

“Para mí el líder del mercado en este momento no está definido y es un mix entre nosotros y la otra empresa”, agrega Córdoba.

El gerente respalda sus palabras al indicar que “hemos mejorado mucho a la hora de llegar donde el cliente, además aplicamos aquella ecuación de que servicio más calidad se puede dividir entre precio y hemos obtenido muy buenos resultados”.

Para Dennis esto del servicio va mucho más allá que el simple deseo de implementarlo. “En nuestro caso lo traducimos en una fuerza de ventas que realiza visitas constantes a nuestros clientes, sumado al apoyo de un departamento de telemercadeo que atiende los negocios cuando los asesores de venta están en otras zonas, asimismo mantenemos una eficiencia en las entregas de productos, incluso ya estamos llegando a algunas zonas rurales con nuestros camiones”, dice Córdoba.

Reconoce que muchas veces el ferretero enfoca sus decisiones en la variable precio y aunque dice que también son competitivos en este factor, agrega que la empresa también ofrece otros valores agregados como complemento a la tornillería.

“Manejar marcas como Loctite, Norton, Sata, Ridgid, entre otras, hace que seamos una alternativa mucho más completa y que el ferretero perciba un beneficio que para él es toda una solución”, asegura.

Y en el tema propio de los tornillos, dice que por tradición, con más de 20 años en el sector, la empresa siempre resguarda la calidad de estos productos.

“En eso siempre nos mantenemos muy firmes, resguardamos totalmente la calidad, aunque existan otros que podrían alterar la calidad de los tornillos, especialmente los de más venta como gypsum y techo”, señala Córdoba.

Aunque estima que el liderazgo es compartido, es claro al indicar que “estamos en un proceso y creemos que nuestro año de consolidación es este y muy probablemente, terminemos en el primer lugar del sector”.



Dennis Córdoba, Gerente de Ventas de Tornillos La Uruca, asegura que la empresa se perfila a ser el líder del sector y que probablemente lo ratifiquen en este 2013.



Torcasa tiene dos casas

Al darnos una vuelta por Curridabat, un viernes a buena mañana, nos encontramos con una sucursal de Torcasa, y a la que nos vimos tentados a entrar.

Ahí encontramos, como vestidos de domingo, a Gamaliel y Joel Solano, Propietarios y Alí Cantillo del Área de Mercadeo de Torcasa.

Y como quien estrena un juguete a los 5 años, así de felices estaban con la nueva apertura de su sucursal en este sector de la capital. "Todo es para mejorar el servicio al cliente. Con Torcasa también de este lado, podemos ser más eficientes con los clientes de esta parte de la ciudad, de Cartago y más allá", dice Gamaliel.

Se podría pensar que cuando se abre una vienen más, pero con cautela Solano dice que "esta será una de varias..."

Pero como ya muchos en el mercado le han apostado a esta estrategia de apertura de tiendas, y en muchos casos, el ferretero lo ha visto como una competencia, Gamaliel rechaza esto al agregar que "siempre pensamos en proteger al distribuidor. El ferretero siempre maneja lo tradicional y aquí en las tiendas seremos un poco más especializados". Y con respecto al sector de tornillería, ante nuestra pregunta sobre el líder del sector, Gamaliel fue enfático al destacar que "sentimos que no hay un líder definido porque el mercado está muy repartido".

Y precisamente, Solano lo dice obedeciendo a su experiencia de más de 35 años de conocer todo lo que respecta al mundo de la tornillería.

Bueno, pero cómo se hace diferencia en un mercado en el que todos sus oferentes ofrecen prácticamente el "mismo" producto...

Ante esta pregunta, Solano respiró profundo como quien busca la respuesta, aunque sabíamos que ya la tenía en su mente, porque esto no es nada nuevo para él.

"La diferencia está en la innovación y en el manejo de un inventario acertado, y por supuesto, estar más cerca del cliente", afirma Gamaliel.

Ah, pero comenta otro detalle al afirmar que "aunque puedan parecer los mismos tornillos entre un proveedor y otros, hay diferencias técnicas como la dureza, resistencia, entre otras".

"El tornillo es esencial en el inventario y un complemento para vender otras cosas, así lo debe tener presente el ferretero".

En este sentido Gamaliel define a Torcasa como un proveedor con una solución integral.

Sin sustos...

Con el tema de la competencia, Solano dice que "ni nos asustamos ni nos descuidamos". Y aquí

insistió nuevamente en el tema del inventario, al indicar que "mientras muchos dicen tener, nosotros tenemos surtido que es lo que los clientes requieren".

Y esto lo respalda al indicar que para contar con un buen inventario "la magia se centra en las compras y en las negociaciones, y en arriesgarse a invertir. Hay que ser serio en los negocios para no descuidar la calidad de

los tornillos que se comercializan. Nosotros no bajamos la calidad y el mercado nos lo ha reconocido", dice Solano.

5 años tiene ya esta empresa en el mercado, 25% podría ser un ritmo promedio de crecimiento anual para asustar a cualquiera y si a eso se le suma el ojo clínico para la tornillería, nos parece que han entrado al mercado con la "vaina llena".



Joel y Gamaliel Solano, y Alí Cantillo del Área de Mercadeo de Torcasa, afirman que la ciencia para vender tornillos está en tener un surtido completo y adecuado.

PERFIL



Gustavo Fernández,
Gerente General de
Almacén Mauro,
pertenece a la tercera
generación de la
empresa, y dice que el
éxito se ha centrado en
mantener una
especialización eléctrica
y estar dispuestos al
cambio.

El Mauro, toda una leyenda

¿Cómo perdurar en el tiempo, sin importar que hayan crisis, se atravesase por momentos difíciles o haya competencia por doquier? Es una respuesta que pocos tienen y muchos desearían saber, es la pregunta que muchos empresarios quisieran para sus compañías...

Bueno, hay una empresa que pareciera haber dado en el blanco. Se trata de Almacén El Mauro, que independientemente de la época, ha conseguido adaptarse a las exigencias del tiempo, y ha encontrado del camino de la modernización, pero sin descuidar su especialización eléctrica desde que nació, allá por 1946.

Esa mañana nos sentamos con Gustavo Fernández, Gerente General de esta compañía, quien comentó que “hemos estado creciendo en la división de iluminación e incluimos dos marcas: GE con luminarias LED, y ATP Iluminación con alumbrado público decorativo”.

Como tal la compañía mantiene un enfoque de ventas en el área de proyectos y venta al detalle,

con su tienda tradicional en el corazón de San José.

Estima que llegar a mayorizar en el sector ferretero es una posibilidad que se encuentra marcada en su planeamiento estratégico. “Somos especializados en materiales eléctricos y somos profundos en ese tipo de inventario”, dice Fernández.

Uvas, vino y materiales eléctricos

- ¿Qué han hecho para mantenerse a lo largo del tiempo y modernizarse?

- Estamos dispuestos al cambio. No nos da miedo el cambio y lo hemos hecho constantemente. Con decirle que la empresa nació como un almacén de abarrotes, vendíamos uvas, éramos importadores de vino, de máquinas contadoras de monedas, cuchillas Arbolito con cache de

venado. Luego empezamos a especializarnos en materiales eléctricos y así fuimos avanzando. Ya hoy contamos con dos tiendas, dos puntos adicionales, una oficina en Guanacaste y un centro de distribución.

- ¿Cuál ha sido su aporte?

- Bueno me he adaptado a las exigencias de la empresa y he hecho un buen equipo de trabajo con mi tío Carlos Mauro (dueño) y con las 120 personas que trabajamos aquí.

- ¿Apostaría a seguir por esa línea de especialización?

- Claro. Sin embargo, también hemos entendido que a nivel de venta al detalle, tenemos que tener productos que son complementarios en las labores eléctricas. Por ejemplo, ofrecerle pintura al electricista que va a hacer un trabajo porque ahora

se le exige no solo que haga la reparación eléctrica sino que la deje bonita... Este es parte de un esquema de servicio que hace que vendamos más todos los días.

Fernández pertenece ya a la tercera generación y posee 17 años de estar en la empresa, y asegura que “somos una familia empresarial que tiene pasión por lo que hace”.

Además de las ventas al detalle, menciona como claves del negocio las ventas institucionales y para proyectos.

“Estamos profesionalizando la empresa, trayendo talento”, cuenta Fernández.

Finalmente, dice que para ser competitivo “hay que escuchar al cliente y tener la gente correcta, motivarlos y ponerle muchas ganas”.

NUEVAS!!

YELLOW LINE
FELPA TEJIDO ACRILICO



Distribuidor exclusivo
ROSEJO
www.rosejo.com 2295-7870

Disponibles en
todas las medidas

HandyMan

HM
Professional Quality

Productos Ferreteros

Chilco 46 es un esmalte anticorrosivo estabilizador y convertidor del óxido. Humecta los óxidos bases y los incorpora a la película de pintura, transformándolos en una especie estable, deteniendo así el proceso corrosivo. Usos: protección de techos de zinc oxidados o envejecidos, estructuras, marcos, puertas, ventanas, portones, rejas metálicas y otros.



Cerestain Colores es un impregnante de la familia de los Lasures, no formador de película, de naturaleza Alquid-Acrilica, base agua. Se emplea para proteger y embellecer maderas nuevas expuestas a la intemperie, de la humedad y la lluvia, evitando así la bio-degradación junto a la foto-degradación, que agrisa las maderas sin protección expuestas en exteriores.



Distribuye: Pinturas Austral • Tel.: (506) 2450-1553



Parche Dap para reparar superficies o paredes. Fácil de usar, práctico y limpio.



Reparador para madera vinílico. 4 colores: natural, cedro, roble, caoba.

Distribuye: Mas Ferretero • Tel.: (506) 2235-7601



Estante organizador metálico con ruedas. Medidas (largo-ancho-alto) 400 X 880 X 880 mm
30 gavetas plásticas para guardar todo tipo de tornillos, herramientas y accesorios, que otorga mayor orden al negocio.



Estante organizador metálico con ruedas CT-5086. Medidas (largo-ancho-alto) 500 X 873 X 880 mm con ruedas y agarradera para mejor movilidad.

Distribuye: Universal de Tornillos y Herramientas
Tel.: (506) 2243-7677



Nuevo inodoro Control Azul Corona. Se podría ahorrar hasta 76, 650 litros por año. Descargas de 1,28 hasta 16 galones por descarga. Corona ofrece esta tecnología de control azul que permite este ahorro sin sacrificar desempeño. El sistema de descarga Control Azul es un modelo ahorrador de agua que cuenta con un sistema de accionamiento tipo push en la tapa, permitiéndole al usuario escoger entre un botón plateado para la evacuación de sólidos, empleando una descarga mínima de 6 litros de agua o una segunda pieza de color azul para eliminar líquidos y que requiere solo el consumo de 4,5 litros de agua.

Distribuye: Mayoreo Indianapolis
• Tel.: (506) 2237-4087



Rotomartillo SDS MAX. Voltaje: 120 V CA. Amperios: 10,5. Capacidad máxima de broca: 1-9/16". 450 RPM. 3000 BPM. Modos: rotomartillo y martillo sólo. Modelo: 5317-21.

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



Sierra Sawzall. 12 amperios. Longitud de la carrera 1 - 1/8". Longitud 19". El engranaje de la protección de engranajes y embrague prolonga la vida del motor mediante la absorción de fuerzas de impacto y un QUIK-LOK ® abrazadera de la hoja ofrece rápido sin herramientas cambiar la hoja. Modelo: 6519-31.



Válvula Aquatek. Válvula de entrada para tanque de inodoro. Puede usarse en casi todos los tanques de inodoro. Ahorra agua. Con materiales resistentes a la corrosión y al uso constante. Llena rápido y silenciosamente con un cierre inmediato.

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



Protect-Plus con fragancia de cereza. Protege, da brillo, embelece y perfuma los productos de goma, vinil y plástico, piel y madera sellada. Protege contra los efectos dañinos producidos por el ozono y los rayos ultravioletas.



Grapadora Trutac, de impulso frontal. Ergonómica. Usa grapas T50.

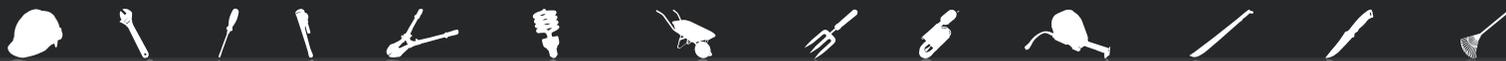


Rodillo de esponja de poliéster para esquinas y cantos. Marca Atlas.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



15 años



expo FERRETERA

su herramienta de negocios

La mejor feria de ferretería y construcción de la región

Un encuentro internacional de negocios para fabricantes, distribuidores y ferreteros. En Expoferretera, participan más de 100 empresas exhibiendo productos y servicios. Nos visitan más de 4,000 profesionales del sector, provenientes de todas las zonas del país y de América.

Actividades:

- La Chica Ferretera
- El Ferretero del Año
- Pabellón de Productos Nuevos

- Demostraciones de productos en vivo
- Entrenamientos para niños

31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013 • Costa Rica

Visítenos en



Horario: Viernes y Sábado de 11 a 8 | Domingo de 11 a 6

Entrada: Regístrese anticipadamente para adquirir su entrada gratuita en www.expoferretera.com
Precio de la entrada en la feria sin registro o invitación: ₡3,000

Reserve su stand:

Braulio Chavarría, Asesor Comercial
braulio.chavarría@eka.net
Tel.: (506) 2231-6722 ext 137 Cel (506) 7014-3611

Servicio al cliente:

Tel.: (506) 2231-6722 ext. 144
revistatyt@ekaconsultores.com



www.expoferretera.com

Organiza: **TYT** mercados y tornillos
LA REVISTA FERRETERA



Expositores
2013*

IMPORTACIONES
VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO



LANCO

ATI KO

UNIDOS
Mayorero
En ferretería... todo

REPOSA
Distribuidora



HELVEX M.R.
garantía de calidad

PINTURAS
Austral
Calidad a todo Color. Costa Rica

coflex
innovación
en plomería



Iluminando
Costa Rica

IMPORTACIONES EL AMIGO FERRETERO S.A.
IMPAFESA

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

ALMOTEC
ELECTRICA

IMPORTADORA QUIGO, S.A.

NT CENTROAMERICA

PLASTIMEX S.A.
Servicio • Variedad • Calidad

GREE
DISPLAY

SORIE DE CENTROAMERICA S.A.
IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR FERRETERO

Capris
Almacén Técnico

Visión Mundial
World Vision

EVONET
evolution networks

Alfatec
Automotriz S.A.

DISMATEC

AUDIO ACCESORIOS
DE COSTA RICA S.A.

VITROMEX

AVELEC CR
AUDIO • VIDEO • ELECTRONICA

Ternium

RJ ENTERPRISES
EXPORTADORA • IMPORTADORA

Automekánica
...del Grupo Capris

GRUPO
EMASAL
EL EQUIPO QUE TRABAJA PARA USTED

INTACO

IMPORTADORA
UNIVERSAL
PARAGUAY S.A.

Mobil
Lubricantes

RAMS
TACK
Representación directa de piezas y accesorios

RUGO
Calidad en Válvulas

TEDSA

VERTICE
Líder en sistemas de extracción y almacenamiento

DEACERO

cemix

Tecno Lite
ILUMINACION

icec s.a.

*Confirmados al 28 de febrero, 2013

Obtenga su entrada gratuita

Regístrese anticipadamente en <http://expoferretera.com/entrada/> y le estaremos enviando su entrada a su correo electrónico con la que podrá ingresar a la feria los tres días. Registre también a su equipo y a sus acompañantes. Precio de la entrada sin registro o invitación ₡3,000

Regístrese
aquí

Innovación a la orden en



La feria ofrece una antesala única de negocios que basta con afinar la estrategia de lanzamiento de productos o potenciar las innovaciones para asegurar el éxito.

A nivel internacional Expoferretera ha sido un imán para las empresas. Una de ellas que ya confirmó su participación en la feria es Rugo de México, que vendrá con todo su arsenal de productos como válvulas, llaves, cacheras para inodoro, llaves de control, entre otros productos innovadores.

Delia Orejel, de esta empresa indica que “para nosotros este mercado es muy importante, por eso nos haremos presentes con una oferta totalmente innovadora”, indica.

Orejel sabe que este meercado gusta de las innovaciones, por lo que está más que segura y ratifica que su empresa lo hará apostando a esta estrategia.

Atracción

Otra de las empresas que aprovechará Expoferretera para el lanzamiento de productos y marcas nuevas, será Rosejo, pues recientemente adquirió la distribución de las aspiradoras Stanley. Igualmente, tendrá las herramientas eléctricas Black & Decker.

“Queremos dar a conocer todo el potencial que poseen estas aspiradoras de Stanley, porque son productos de calidad que atraen mucho al sector ferretero”, anunció José Schifter, Gerente General de la empresa.



Delia Orejel, de la empresa Rugo de México, confirmó su presencia en Expoferretera con toda su línea de válvulas y llaves.

Descuentos en hoteles para nuestros asistentes y expositores



Para detalles en: www.expoferretera.com/hoteles ó tel: 2231-6722 Ext. 136 con Alejandra Monge

¡Lo invitamos a ser parte de la Caravana Ferretera 2013!

Expoferretera Costa Rica le facilita su traslado hacia nuestra feria, ya que habrá transporte en bus desde varias localidades del país hasta Expoferretera en el Centro de Eventos Pedregal, Heredia. Los buses que estarán brindando este servicio saldrán de de varias zonas del país y tendrán un costo de 5,000 colones, los cuales incluyen:

Entrada a Expoferretera.

Almuerzo en la feria.

Ida y vuelta a la feria.

Si usted desea hacer uso de la Caravana Ferretera, comuníquese con los encargados del transporte en cada región.

Contactos en las zonas:

Guápiles: Frank salazar.

Teléfono: (506)8881-5611 / 2710-1878

Limón: Mónica Araya Bonilla.

Teléfono: (506) 8646-7035 / 2711-3823

Otras zonas: Katherine Ferreto

Teléfono: (506) 2231-6722 ext. 144



Vote por el Ferretero del Año

Este premio se entrega a la labor exitosa de uno de los ferreteros nacionales, de acuerdo con la votación del sector. Las personas a continuación fueron nominadas por las mismas personas del sector. Se hará público el ganador durante la premiación en el coctel inaugural de Expoferretera el viernes 31 de mayo del 2013, a las 6:30 p.m., en Eventos Pedregal, Costa Rica.

Vote en: www.expoferretera.com/ferretero-del-ano



Una ferretería muy "poeta"



Si todos los poetas de San Ramón de Alajuela tuvieran que elegir un punto de reunión para inspirarse, probablemente escogerían la Ferretería Alvarado, pues podrían observar de todo: productos de todo tipo, el ir y venir constante de compradores, empleados, como hormigas, que no cesan de atender, en fin, este negocio, por lo que observamos, es algo así como la congregación del pueblo.

Angie Alvarado, Propietaria y José Ramírez, Encargado de Compras de Ferretería Alvarado en San Ramón de Alajuela, dice que una de las claves en ferretería para atraer más compradores es escuchar diariamente a los clientes.

Y no es para menos, ya que según nos contó José Luis Ramírez, Encargado de Compras y Angie Alvarado, una de las propietarias, “somos algo así como la ferretería del pueblo, un referente porque todos aquí en San Ramón nos conocen”.

Poseen dos sucursales, en las que reciben en promedio cerca de 1500 compradores diarios.

“Todo es por causa del servicio ágil que mantenemos, por la confianza que nos tienen, el buen trato y porque somos muy amistosos a la hora de atender”, dice Ramírez.

Alvarado sustenta las palabras de Ramírez, al indicar que por ejemplo, “nosotros no tenemos el sistema de entregar fichas para atender, pues no nos gusta que el cliente tenga que esperar, ya que eso es molestia e incomodidad para ellos, tratamos de tener un servicio ágil de forma que el cliente no tenga que esperar mucho para ser atendido”, dice Angie.

Y eso de ser amistosos, Alvarado dice que mi padre, Gilbert Alvarado, y quien es el fundador del negocio, siempre ha sido muy conocido y nos ha inculcado el hábito de hacer de los clientes amigos.

“Cuando mi padre está en la ferretería, siempre se pone a atender y a hablar con los clien-

tes. Eso es importante porque nos permite medir dónde estamos parados con respecto al negocio y a los productos”, sostiene Angie.

Angie dice que por ser un negocio familiar, esto ha hecho que el resto de la familia se haya involucrado mucho.

“Hemos tratado de diversificarnos, incluso manejamos un gimnasio, y en el inventario ha sido lo mismo, pues manejamos toda clase de líneas, desde hogar, bazar, ferretería”.

Sin embargo, nos confesó que la ferretería es su pasión. “Desde muy pequeña, mi papá me traía y entendí que para estar en este negocio hay que conocer mucho, conocer de cada producto porque uno es vendedor de soluciones, y el cliente es precisamente lo que espera”.

Comenta que tuvo muchos retos porque “hasta me despreciaban cuando me miraban atendiendo y me decían que llamara al que sabía o que no querían ser atendidos por una mujer... Pero esto lejos de desanimarme me dio fuerzas seguir adelante”.

Reinvención diaria

Como buena administradora, piensa que los negocios deben reinventarse todos los días.

“A veces son necesarios los cambios, aunque sea presentar

diferente las exhibiciones, pues eso ayuda a llamar la atención del comprador y por ende a crear la necesidad”, dice Alvarado.

Otra de las cosas que indica ha sido legado de su padre es que “somos personas de puertas abiertas. Tengo el escritorio en la propia ferretería a la vista de todos los clientes y colaboradores, y si alguien quiere hablar con nosotros, puede hacerlo de inmediato. Aquí no tenemos procesos de burocracia”, sostiene Angie.

Ambos negocios tienen una superficie cercana a los 2000 m², el número uno comprende todo lo que es ferretería y en el 2, todo lo referente a material pesado.

Con respecto al manejo de inventario, y volviendo con Ramírez, éste dice que hay que tener sumo cuidado a la hora de comprar. “Estamos abiertos a negociar con cualquier proveedor que nos garantice respaldo en los productos. Tratamos de manejar como máximo 3 marcas por categoría. En esto hay que estar muy atento a que no hayan faltantes y a tener los productos, sobre todo los nuevos, mucho antes de que el cliente pregunte por ellos”, dice José.

Aquí trabajan 35 personas y algo que según José también les ha favorecido, es la amplitud de

horario: de 7 de la mañana a 7 de la noche, y los domingos hasta mediodía.

“La competencia es fuerte, por eso hay que buscar hacer diferencia”, concluye José.

Quisimos observar esa cualidad de amistosos que eran con sus clientes, y nos quedamos por ahí observando, cuando en eso llegó un cliente preguntando por balas (tiros) para eliminar una plaga de zanates que había en su granja y que en un solo día ya se habían comido 300 pollos.

Precisamente, fue Ramírez quien lo atendió y luego de escucharlo, le asesoró en el tipo de bala que debería llevar y que precisamente fueran de las que hacían detonación medio silenciosa para no espantar a todos los zanates.

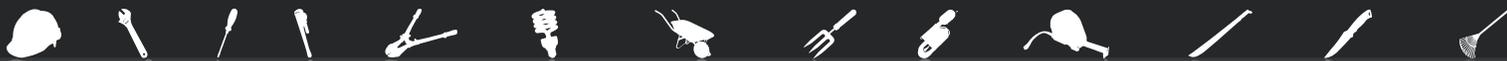
De inmediato el cliente indicó: “tiene usted razón, no había pensado en ese detalle”. De seguido dijo a Ramírez que le diera 3 cajas de tiros, y éste las puso en sus manos agregando: “pase con el producto a la caja, ahí se encargan de cobrarle”, a lo que el comprador indicó: “gracias por su confianza y apoyo, de verdad le estoy muy agradecido...”

Bueno, con esto analizamos aquello de que ahora no necesariamente, el mejor amigo del hombre es el perro, tal parece que también el ferretero tiene su parte...

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Gelco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279-7762	gobando@celcocr.com
Cielo Plast	Herberth Alfaro	Gerente General	2475-5111	2475-7696	aherbert@cieloplast.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	azamora@imacasa.com
INTACO	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	azamora@imacasa.com
Gree de Costa Rica	Junior Monteri	Administrador	2297-5656	2235-2929	jmontero@greecostarica.com
Helvex	Andrés Montes de Oca	Gerente General	2203-2955	2203-7352	costarica@helvexinternacional.com
Indianapolis	Diego Estrada	Gerente General	2243-1710	2248-1698	diego.estrada@grupoindianapolis.com
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	ND	adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	lancoyharris@racsa.co.cr
Koral	Carlos Peraza	Gerente Ventas	2211-3761		c.peraza.m@gruposur.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-77068	rmartinez@rosejo.com
Sur Química	Arturo Tello	Gerente Ventas	2211-3741		a.tello.s@gruposur.com
Pinturas Austral	Alexander Delgado	Gerente General	2451-1613		adelgado@pinturasaustral.com
Torneca	Mauricio Gazel	Gerente General	2207-7723	2207-7700	mgazel@torneca.com
Universal de Tornillos y Herramientas	Oscar Castellanos	Gerente General	2243-7676	2256-4090	gerencia@unitorni.com

¿Le interesa venderle a un Hotel o Restaurante en Construcción o Remodelación?

Exponga sus productos o servicios en

EXPHORE
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

Es el centro de negocios donde proveedores nacionales e internacionales exhiben sus productos y servicios para el sector de gastronomía, hospitalidad y afines. Nos visitan más de 4,000 profesionales del sector, provenientes de todas las zonas del país y de América.

18 al 20 de Junio 2013

Visítenos en

 Centro de Eventos
PEDREGAL

 facebook.com/Explore

Reserve su stand:

Guillermo Rodríguez
Asesor Comercial
guillermo.rodriguez@eka.net
Tel.: (506) 8997-1651

Organiza:  **Apetito**
La revista para hoteles y restaurantes

Llegó a Costa Rica una nueva opción...

GREE COSTA RICA entra al mercado como una opción nueva, ofreciendo sistemas de almacenamiento y exhibición. Ofrecemos soluciones de Góndolas, Racks, Estantería, Exhibición y Láminas Ranuradas con sus respectivos accesorios.

Somos una empresa regional en quien los clientes encuentren un socio estratégico al momento de buscar soluciones concretas en equipos de exhibición y almacenaje.

Proveemos equipo buscando la mejor relación costo - beneficio - calidad del mercado regional, cumpliendo con los requisitos de los clientes para lograr su preferencia de alta calidad.



Góndola • Rack • Estantería • Exhibición

GREE **DISPLAY**

☎ 2297-5656 | grecostarica.com

ventas@grecostarica.com

Colima de Tibás, San José, Costa Rica

SERÍA RIDÍCULO PINTAR CON OTRA COSA

- › Cubre como ninguna
- › Aguanta más limpiezas

... Y AHORA ESTÁ EN
OFERTA

₡8.500*
i.v.i
Antes ₡15.120 i.v.i **EL GALÓN**



Todo queda mejor con

**Pinturas
Coral**