

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

Inversión a la segura

Mínor Segura, Propietario desde hace 17 años, de Ferretería Palmares, en Pérez Zeledón, decidió dar un salto al renovar su negocio que hoy cuenta con 4000 m², y mantiene una combinación entre autoservicio y atención de mostrador. Lo acompaña Ernesto Venegas, Encargado de Compras.

- 14** ¿Cómo motivar la fuerza de ventas?
- 15** Especial herramientas manuales y agrícolas
- 24** Feria Vega: ¡se pusieron extremos!
- 26** Nicaragua: nueva ley afecta ferreteros

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





Innovación en Morteros para Construir

Los únicos Concre y Pega

¡ConcreMix® y PegaMix®!



ConcreMix®
Concreto instantáneo



PegaMix®
Mortero instantáneo



Los mismos de siempre con calidad  Holcim

Fabricación de calidad mundial en la Planta de Morteros más moderna de Centroamérica.

www.INTACO.com • Centro de Atención al Cliente: 2205-3333





Base y pintura en una sola lata

200% de cobertura



Ahorre tiempo y dinero. La nueva **2 EN 1** de Lanco cubre mejor y más rápido que las demás pinturas. Además, su tecnología **HD** deja un acabado intenso con colores de alta definición.

MI MUNDO ES MEJOR CON LANCO

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





24 PERFIL

¡Y se pusieron extremos...

Este año el convivio con clientes de Importaciones Vega, de verdad que se fue a los extremos, con una convocatoria que superó los 1500 visitantes.



26 ESPECIAL DE NICARAGUA

Manuel Rodríguez: ferretero de corazón

28 Nueva ley de Concertación Tributaria en Nicaragua

CONTENIDO

10 PINCELADAS

14 MERCADEO

Motivación para una fuerza de ventas
No solo el dinero motiva al personal de ventas.

33 EXPOFERRETERA

Empiezan a sonar los productos para Expoferreteria
34 ¡Vote ya, por el Ferretero del Año!

36 EL FERRETERO

Una ferretería con "palmarés" de crecimiento
Ferretería Palmares inició en un pequeño local con dos colaboradores, y hoy con 17 años, posee 4000 m2 y atiende más de 200 clientes en promedio al día.

15 EN CONCRETO

Especial de Herramientas Manuales y agrícolas

Entre lo manual y agrícola

Son de esas herramientas que se venden todos los días, y de las que el ferretero necesita para comercializar otros productos. Agrícolas y manuales ocupan ya cerca del 10% del inventario en cualquier tienda ferretera.



Cuchara para albañilería.



Kit de jardinería.

Hasta el
METAL
más fuerte necesita ser
PROTEGIDO



Mejor
acabado
Protección
Calidad
Innovación



Cuida esas estructuras metálicas que tanto
embellecen tu hogar, con la línea
más completa de anticorrosivos.



www.grupokativo.com

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 Chavarria
braulio.chavarria@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

Oportunidad para vender en Guatemala

Estoy interesado en manejar representaciones de productos de proveedores de Costa Rica que fabriquen productos para ferretería o construcción, para poder abrir mercado en Guatemala.

Interesados escribir a
paintsymore@itelgua.com

Oportunidad para vender en Guatemala

Estoy interesado en manejar representaciones de productos de proveedores de Costa Rica que fabriquen productos para ferretería o construcción, para poder abrir mercado en Guatemala.

Interesados escribir a
paintsymore@itelgua.com



4449 vistas en
www.tytenlinea.com

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución



DUARCO



CALIDAD para cada NECESIDAD

12

SUPER INDUSTRIAL

modelo AA 1209



11

10

INDUSTRIAL

modelo TP 1013



9

8

PROFESIONAL

modelo TP 813



7

6

**SEMI PROFESIONAL
HOBBY EXIGENTE**

modelo AA 615



5

4

HOBBY

modelo SK 455



3

2

HOGAR

1

Conozca más sobre los niveles de calidad de **Gladiator**, **Gladiator Pro**, **Neo** y **Neo Next**, y asesore a su cliente como un experto.

Respaldo exclusivo de **VEGA**

www.importacionesvega.com | (506) 2494-4600

Crear necesidad en los clientes...



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

“En lo que llevamos del año, ha habido momentos en que las ventas andan muy bien, pero en otros, nos hemos quedado cortos”, esto me decía un ferretero, en uno de esos días en que la llegada de compradores al negocio, era por goteo lento...

Sin embargo, ambos coincidimos en que si el asunto no marcha con tendencia al alza, había que rebuscar en los bolsillos de la mente, y no precisamente del pantalón, como lo hacen muchos, y sacar la creatividad a flote.

Aquí es donde llegó el momento de juntar la lija con la brocha y la

pintura, formar combos y manos a la obra, o al ubre, como dice el lechero...

Y es que si el comprador no compra, es momento para venderle, sin que signifique forzar una transacción.

Es muy común que se nos ocurra salir a buscar a los compradores, sobre todo a aquellos a los que les hemos dado seguimiento en sus proyectos, pero igualmente, hay otras formas de atraer clientes, y sobre todo a aquellos a los que no necesariamente, tengan proyectos inmediatos, sino a aquellos potenciales que eventualmente puedan iniciar una construcción, remodelación o un simple mantenimiento.

Las ferias locales sueles dar muy buen resultado y digamos que si a eso le agregamos un poquito de “bulla”, con música, y tratamos de que le voz se corra, desde días antes, probablemente se cosechen muy buenos resultados.

¿Por qué Estamos tan seguros

de esto? Por lo general, el comportamiento de los compradores es más dado a “dejarse” llevar con facilidad ante lo nuevo, ante estrategias que le inviten y que le hagan descubrir cambios y que aunque no lo sepa, le impulsen a comprar.

Si se inaugura una parte nueva de la ferretería, y se anuncia que ahora se ofrecen varias cosas más, es posible que la curiosidad se adueñe de los gatos, que querrán, sin duda, darse una “vueltita”, y claro está que una vez dentro, pues ante la tentación de las ofertas, y con un poquito de astucia o terminarán llevando algo, o bien, ante lo que vieron, es posible que en cualquier momento decidan regresar.

Ah, y algo muy importante, aproveche sus propios eventos para conocer mejor a sus compradores. Listar una base de datos, es sumamente valioso para momentos en los que sentimos que las ventas descienden.

En nuestra próxima edición

MAYO / TYT 203

Ranking de Productos y Marcas

Los productos y marcas que tienen mayor venta en las ferreterías.

Especial de Productos para Soldadura

Los productos de soldadura representan más del 15% de ventas en ferreterías. Cada vez son más las novedades y las exigencias de los soldadores por encontrar productos que hagan más eficientes sus tareas.

Cierre Comercial: 22 de abril

Anúnciese en TYT
y exponga en Expoferretera



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net

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

Yo también
pinto con

PINTURAS

Austral

Calidad a todo Color. Color Fix



PINTURAS

Ceresita

Da vida a tu hogar.

Naranja, 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.



70VB16 - Lavatorio Blanco
€31,866.00 L.V.L.



70VB17 - 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 - costarica@helvexinternacional.com - www.helvex.com

En los Chiles saben mucho de ferretería

Por más alejada que parezca una zona, y por más lejos que pueda estar una ferretería, la competencia es fuerte por conquistar los compradores. Así lo afirma Marlon Sánchez, Comprador de la Ferretería Carranza de Los Chiles, en la frontera Norte.

“Tenemos competencia a todas horas, por eso vale la pena desarrollar cualquier estrategia para diferenciarse. El servicio que se brinde a los clientes es fundamental”, dice Sánchez.

Como estrategias, además del servicio personalizado que buscan brindar, Marlon señala que asistir a las ferias de los proveedores y buscar continuamente estar capacitados, eso les permite ganar más compradores.

“En una feria se puede ver más

cantidad de productos y con más detalle, asesorarse mejor y obtener mayores descuentos que después se trasladan a los clientes”, asegura.

Dice que a diario reciben cerca de 150 clientes, en más de 1500 m2 de instalaciones. “En una zona como la nuestra, también es importante mantener buenos precios. El cliente, sobre todo para productos similares, se fija mucho en eso, y cualquier cotización se puede perder o ganar por una pequeña diferencia”, indica Marlon.

“Quienes nos visitan saben que estamos en condiciones de mejorar cualquier precio, siempre y cuando nos traigan una cotización por escrito. Con eso nos hemos defendido y somos fuertes”.

Con respecto a la asesoría, indica que por estar alejados de las ciudades, deben darle mucho énfasis a este aspecto. “Los clientes confían en uno y hay que buscar

siempre sacarlos de cualquier duda. No nos podemos dar el lujo de no entender el uso y las aplicaciones de los productos”, concluye Sánchez.



Marlon Sánchez (de celeste), Comprador de la Ferretería Carranza de Los Chiles, en la frontera Norte, dice que asistir a las ferias de los proveedores, les ayuda a encontrar productos con buenos precios para trasladar a los clientes. Lo acompaña Douglas Chaves (de blanco), Vendedor de Vega para esta zona.

11 años www.expoempleo.net
expoempleo
Enlace entre empresas y talentos

Escoja a su equipo

El resultado de su gestión depende totalmente del equipo que usted tenga. Expoempleo se ha convertido en la más grande, más sólida y más completa feria de reclutamiento donde usted podrá escoger personal dentro de un amplio público multisectorial.

- Aumente el registro de elegibles
- Entre en contacto personal con el talento disponible
- Seleccione
- Promueva a su empresa como empleador de preferencia
- Ofrezca charlas
- Participe en el premio "Empleador de preferencia".

18 al 20 de Enero 2013
Hotel Ramada Herradura

Reserve su stand
Sergio Murillo
Tel.: 2231-6722 ext 143
Cel: 7014-3610
sergio.murillo@eka.net

Organiza **EKA** **HR Global**
LA ESCUELA EMPRESARIAL

LUBRICANTES



CON: **LIQUID TITANIUM**

SUS ALIADOS DEL MOTOR

ENCUÉNTRALOS EN

Central de mangueras S.A.

ISO 9001:2008

SEDE CENTRAL - URUCA

Central 2256-1111 / Ventas 2010-5500
ventas@centraldemangueras.com
www.centraldemangueras.com



/centraldemangueras



*Nuevos: Tonos mate
Nuevos: Bases pintables a elección
Nuevos: Tamaños y diseños*

ARKIPLAST

Todo en Tablilla Plástica



CieloPlast

Hecho en Costa Rica

- Elegante acabado
- No propaga el fuego
- Fácil de instalar y limpiar
- Variedad de colores y diseños

- Variedad de estilos arquitectónicos
- También acabados brillantes
- Gran versatilidad para la aplicación del diseño creativo

Tel: 2475 5111 / www.arkiplast.com

PINCELADAS

Quincho sigue vivo

Para quienes se han preguntado qué habrá sido de aquel empresario que una vez entrevistamos como el dueño de Ferretería Quincho y que se conocía como la ferretería del pueblo de San Ramón, pues les diremos que lo encontramos “vivito y coleando”.

Aunque vendió su anterior negocio, y como lleva la ferretería en las venas, José Joaquín Cascante, decidió abrir otra tienda, y aunque un poco más pequeña que la anterior, dice que ha obtenido muy buenos resultados. Tiene como nombre Ferretería JJ Quincho.

“La ventaja es que hemos estado mucho tiempo en esto y la gente ya nos conoce y conoce nuestro servicio”, dice Quincho desde su nuevo local, al costado norte de la terminal de buses de San Ramón de Alajuela.

Asegura que por ser una terminal, transita mucha gente que mientras, espera el autobús, muchos deciden pasar a la ferretería.

“Una de las ventajas es que tenemos doble ventana con doble exhibición, lo que hace que más compradores nos vean. Esta es una ferretería de paso, para resolver emergencias, pero igual vendemos de todo”, dice José Joaquín.

Dice que para hacer más gancho con los clientes, tiene varios productos que la gente siempre busca y que ayudan a que lo ferretero se venda con facilidad. “Tener todo lo referente a accesorios para celular y recargas de teléfono, nos ha ayudado a impulsar las ventas de otros productos”.

Quincho asegura que con más de 20 años de estar en ferretería, es difícil aventurarse en la compra de muchos productos. “Es conocido lo que se vende más y lo que se puede pegar, sobre todo cuando se atienden más de 200 clientes al día que nos van dando un norte sobre lo que más se comercializa”.



José Joaquín Cascante, Propietario de Ferretería JJ Quincho, dice llevar la ferretería en las venas y que el éxito está en tener un mix de productos de acuerdo con lo que más solicitan los compradores. Lo acompaña su hijo Mario Andrés.



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 hidroelectrico
- 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.

Visitenos en:  **PEDREGAL**

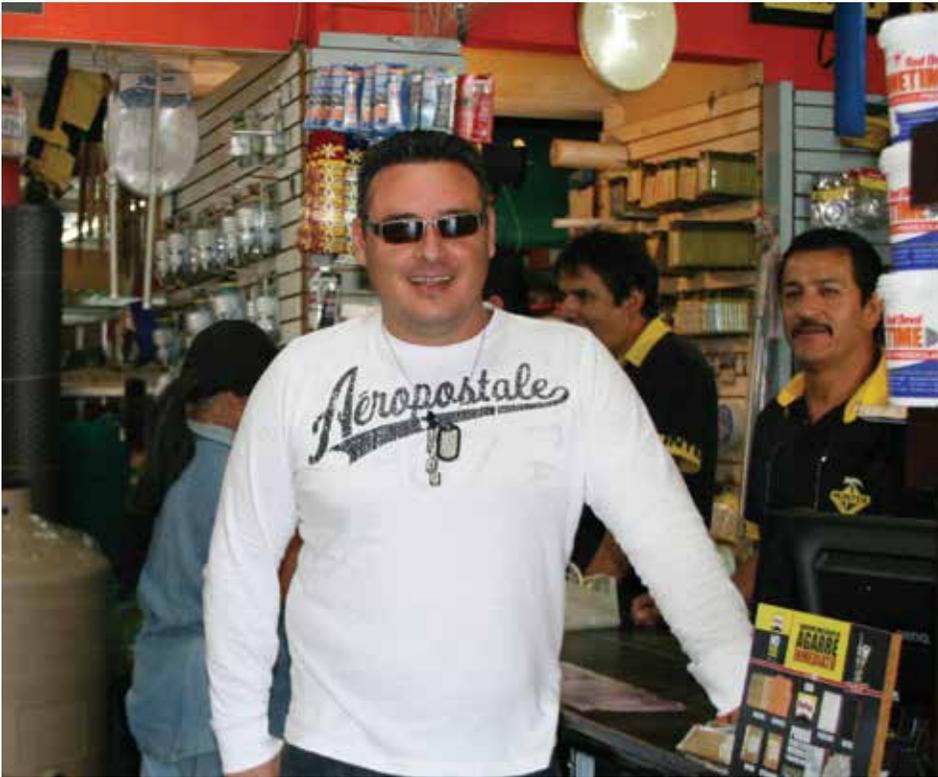
Entrada:
Regístrese anticipadamente en:
www.expoautomotriz.net
Entrada sin registro €3.000

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



Organiza:  

 [ExpoautomotrizCostaRica](https://www.facebook.com/ExpoautomotrizCostaRica) | www.expoautomotriz.net



Greivin López es ahora el propietario de Ferrería Quincho en San Ramón de Alajuela. Dice que recibe cerca de 400 clientes por día.

Sigue en el sector...

Para quienes se preguntaban por el Exgerente de G&Q, Greivin López, quien tenía a su cargo esta compañía que distribuía en el país la marca de herramientas manuales Hunter, tenemos que decirle que de mayorista pasó a ferretero.

Y es que López sigue en el sector, pero ahora liderando una ferretería en San Ramón, tras adquirir, hace algún tiempo la Ferretería Quincho, que aún conserva su nombre y se apuesta en el centro del cantón, por las cercanías del parque.

Además de este proyecto, López, a quien ese día encontramos en plena acción en lo que ahora es su ferretería, pretende instalar negocios ferreteros en centros comerciales. De hecho, ya tiene el primero, a unos cuantos metros de su ferretería.

López afirma que le ha ido bien y que al ser un apasionado de la ferretería, siempre “soñé con tener mi propio negocio, una ferretería”, asegura Greivin.

Ahí mismo nos contó que solo en el pasado enero recibió cerca de 11 mil compradores, lo que nos da un promedio cercano a los 400 clientes diarios que están haciendo ingreso a su negocio. “Tratamos de tener de todo, e incluso hemos dinamizado varios servicios como el de cerrajería y el área de pinturas. Aunque tenemos de todas las líneas que puede comprender una ferretería, también manejamos otras que no son tan tradicionales y que también atraen compradores”, asegura López.

Este gerente dice que la ferretería sigue siendo conocida por muchos como el negocio del pueblo. “Venir a Ferretería Quincho es parte de la forma de ser del ramonense y clientes de más allá, y eso lo queremos mantener”.

López dice estar abierto a escuchar las negociaciones que puedan ofrecer proveedores que aún no lo visitan. “Tenemos de todo y mucho apoyo de quienes están con nosotros, pero no por eso vamos a cerrar las puertas a quienes quieran vendernos”, concluye.

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA
EN SU TRABAJO**

www.imacasa.com

Motivación para una fuerza de ventas

Por Jorge Pereira

No solo el dinero motiva al personal de ventas.

Mucho se ha dicho que solo el dinero es lo que motiva a vender y sobresalir al personal de venta. Pero no siempre lo que motiva es únicamente el dinero. Hay que recordar que los vendedores son seres humanos, no máquinas tragamonedas. Las necesidades de todos nosotros, especialmente de los vendedores, son multifacéticas.

El personal de ventas necesita aprecio. Se pasan el día en medio del rechazo y las quejas, tratando de convencer a prospectos y clientes muchas veces agresivos. Necesitan saber que, mientras salen a combatir la hostilidad, alguien en la oficina se preocupa por lo que piensan, sienten y necesitan.

A menudo se alejan de las comodidades del hogar durante periodos prolongados. Junto con el cheque de comisiones, necesitan la gratificación del ego: un reconocimiento de la empresa, una palmada simbólica en el hombro por un trabajo bien realizado. Además, este reconocimiento tiene que ser notorio para sus compañeros e incluso los clientes.

Reuniones de Motivación

Una reunión de motivación representa una oportunidad para reconocer el trabajo de los vendedores, frente a todo el personal. Las reuniones de motivación dan a los vendedo-



res un sentimiento de pertenencia, de formar parte del equipo. Estas reuniones en que un motivador les da una charla y presenta una película produce muchas ganancias para la empresa. Un equipo bien motivado trabaja en equipo y produce resultados.

Las reuniones de motivación son diferentes a las sesiones de entrenamiento, que normalmente se dan en las empresas para capacitar en productos y en técnicas de venta.

Toda reunión debe tener una agenda. Es importante que el gerente general o el presidente de la organización inicie la sesión de motivación. Si ambos lo

hacen mucho mejor. Es muy triste para los vendedores sentir que la gerencia general no participa de sus logros, o no se interesa por ellos.

El gerente de ventas – al igual que el entrenador de un equipo de fútbol – está todo el tiempo con su equipo. La función del gerente de ventas es en parte maestro, amigo, confesor. Pero, sobre todo: debe ser un motivador. Al gerente de ventas el personal ya lo conoce muy bien, y lo escucha todos los días, en la reunión diaria de ventas.

Por esto, las reuniones de motivación deben ser periódicas, y dirigidas por un invitado externo

a la empresa, que sea un motivador profesional.

Fiesta o reunión anual

Una vez al año, planee una cena para todos los vendedores y sus esposas o compañeras. Es conveniente dar – en esa ocasión – premios e invitar algún animador o cantante, que haga que la reunión sea recordada.

Cuando la empresa no cuenta con mucho presupuesto, la asistencia de todo el personal de venta a una feria comercial o industrial da buenos resultados. En las ferias comerciales, dan charlas expertos que siempre resultan interesantes.

Fuente: www.mercadeo.com

Especial herramientas manuales y agrícolas

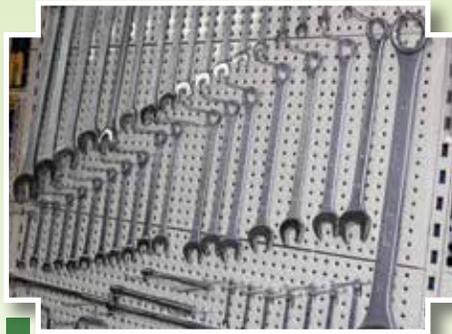
EN CONCRETO

Entre lo manual y agrícola

Son de esas herramientas que se venden todos los días, y de las que el ferretero necesita para comercializar otros productos. Agrícolas y manuales ocupan ya cerca del 10% del inventario en cualquier tienda ferretera.



Variedad de herramientas manuales Neo.



Llaves Stanley, todo tamaño.



Surtido de herramienta manual Stanley.

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

NUEVAS!!

Disponibles en
todas las medidas

YELLOW LINE

FELPA TEJIDO ACRILICO



Distribuidor exclusivo

ROSEJO
www.rosejo.com 2269-7670

HandyMan

HM
Professional Quality



Juego de cubos de Stanley Racing. 60 piezas.



Juego de destornilladores Stanley. 14 piezas



Serrucho Stanley. Corta hacia ambos lados. Para todo tipo de madera.

Distribuye: Indudi • Tel.: (506) 2293-5454



Macana.



Pala mango de madera.



Pico.

Distribuye: Tedsa • Tel.: (506) 2203-2941



Atomizadores de 1 litro y ½ litro. Marca Época. Italianos.



Atomizador Época de 2 litros a presión



Gautes para jardinería con puntos y gautes PVC rojo, especial para químicos.

Distribuye: SORIE • Tel.: (506) 2296-2623

BRIDA
flexible
coflex

10 años
de experiencia
en innovación

¡La Solución **PROFESIONAL**
para instalar tu **SANITARIO!**

- ✓ Corrige desfasamientos
- ✓ Sello hermético, evita filtraciones y el retorno de malos olores
- ✓ Máxima fijación al piso con 4 tornillos de acero inoxidable (Incluidos)
- ✓ Incluye tornillos ancla de polímero de alta resistencia
- ✓ Larga vida útil

PB-200



Patentes: 255,076 / 266,520 / 7,168,376 / 7,614,580 Otras patentes en trámite

coflex
innovación
en plomería

servicioclientes@coflex.com.mx
www.coflex.com.mx

Visítanos
expo
FERRETERA

del 31 de Mayo al 2 de Junio
Stand 103 y 102

Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.
Tel.: (506) 2224 2278 / (506) 2225 8403 / Fax: (506) 2224 6703
info@gilcot.com / mundohera@arnet.co.cr

Pinturas
CELCOLOR

... 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

EN CONCRETO



Línea de destornilladores marca Brufer.



Regadera para ducha plástica. 6 y 8 pulgadas.



Probador de corriente digital.

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



Cinta métrica PREMIUM® Profesional. Control total; freno con botón. Cinta más ancha; mejor visibilidad para fácil lectura. Gancho magnético. Estampado en los dos lados. Resistente a impactos. Inflexión de cinta hasta 2.5m; se estira a un ángulo de 45° hasta 2.5m sin doblarse.



Llave combinada plana cromada 6mm, 75506 FORCE. ISO 691. Cromo Vanadio cromado mate, cabezas pulidas. Esbelta y con paredes delgadas, corona acodada 15°. Medidas iguales en mm a ambos lados.



Arco de segueta, servicio pesado, mango frontal, 66301 FORCE.



Destornillador Zapa hoja redonda para tornillo ranurado, FORCE.



Cubo cromado 6 puntos corto, espiga 1/2", 54508 FORCE.



Cortadora diagonal de alambre Vise Grip. Filos endurecidos por inducción que permanecen afilados por más tiempo.

Distribuye: Capris • Tel.: 8000-Capris (8000-227-747)

FORCE

Calidad, variedad y disponibilidad



www.capris.cr • 8000-CAPRIS

EN CONCRETO



Carretillo de 4,0 pies cúbicos. Tolba de lámina de acero, de 0,70 mm de espesor. Llanta de 12 X 3 pulgadas.



Palín, pala clásica, cafetalera y de aluminio. Variedad de modelos, con acero de alto contenido de carbono. Asa de polipropileno en los modelos de cabo corto. Maderas de fresno, pino y ash.



Picos forjados en acero C45 de alto contenido de carbono. 5 libras de peso. Piqueta de 1,5 libras, para trabajos manuales.



Machetes variados para diversos usos, con acero de alto contenido de carbono, con cachea inyectada de polipropileno de alto impacto, para distintos usos. Más de 40 años en el mercado costarricense.



Escobas plásticas de polipropileno de alto impacto. Modelo negro: línea económica. 21, 24 y 30 dientes. Mango de madera.



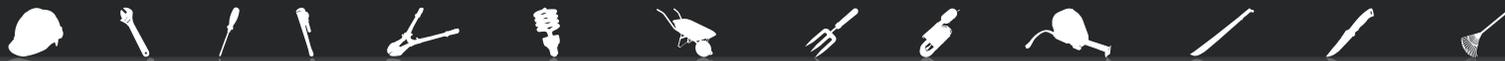
Escobas de metal, con acero de alto contenido de carbono, pintura electrostática color verde. Dos modelos: sencillo y reforzado. 22 dientes.

Distribuye: Imacasa • Tel.: (506) 2293-2780

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



Especial herramientas manuales y agrícolas



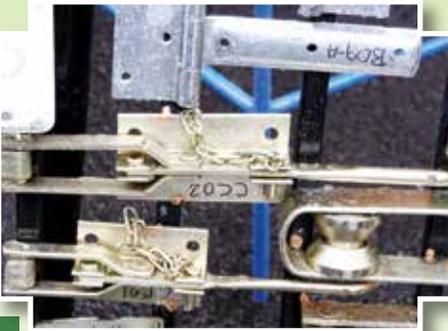
Llaves de cañería, todo tamaño.



Mazos Masaca.



Pala clásica de Masaca.



Cerradura de compuerta para camión y pick-up.

Distribuye: Masaca • Tel.: (506) 2244-4044



PLASTIMEX S.A.

CALIDAD • SERVICIO • VARIEDAD



Producto nuevo:

Placa de yeso para paredes exteriores resistentes a la humedad y a hongos.

www.plastimexsa.com

Somos los líderes en tablilla de PVC para cielo raso

Tablilla de PVC para cielo raso PLASTIMEX S.A.

- 100% resistente a la humedad.
- Fácil de instalar.
- Ahorro en mano de obra (Instalación).
- No propaga el fuego.
- La más alta variedad de diseños.



Costa Rica

Tel.: +506 2453-9270

Fax: +506 2453-1873



Panamá

Tel.: +507 244-55-22

Fax: +507 244-54-06

EN CONCRETO

Especial herramientas manuales y agrícolas



Martillo profesional de mango de fibra.
Marca Famastil.



Kit de herramientas Famastil.



Variedad de alicates y pinzas.



Destornilladores Famastil.



Maletín de herramientas.

Distribuye: Eb Técnica • Tel.: (506) 2226-0603

NUEVAS!!

MICROFIBER

FELPA TEJIDO MICROFIBRA

Disponibles en todas las medidas

HM Professional Quality

HandyMan

HM Professional Quality

Distribuidor exclusivo
ROSEJO
www.rosejo.com 2269-7670

Closets Ventilados

- Fáciles de instalar
- Realizado con materiales de calidad y con garantía de más de 10 años
- Diferentes diseños



CLOSETMAD®



PUERTAS HOGGAN

Puertas Plegables

- Ideales para cubrir closets, alacenas o como división de ambientes
- Garantía de hasta 30 meses
- Con ruedecillas reforzadas
- Fáciles de instalar

Repisas Modulares Haus Track

- Rieles y soportes en diferentes colores
- Repisas de melamina con diferentes acabados
 - Repisas flotantes
 - Repisas de vidrio
- Fáciles de instalar



HAUS-TRACK



Win-door

Kits de aleros para puertas y ventanas

- Fáciles de instalar
- Láminas de policarbonatos solidas en diferentes acabados
- Soportes de polipropileno rígido
- Disponible en tamaños [125 cm x 80 cm] - [125.5 cm x 100 cm]

ORGANIZADORES • PUERTAS PARA DUCHA
SOPORTES PARA TV Y PANTALLAS • PUERTAS PLEGABLES
PUERTAS CORREDIZAS Y ABATIBLES DE PVC • Y DE MÁS

Hoggan Internacional S.A.

Tel: 2244-5880

Fax: 2244-3370

www.hogganint.com



Hoggan.CloseyPuertas

PERFIL

¡Y se pusieron

De verdad que Importaciones Vega no se guardó nada y se puso verdaderamente extremo, al esperar a sus clientes con mucha diversión, descuentos, promociones, productos nuevos, negocios, charlas, mucha comida, golosinas, premios, regalos y la calidez de una empresa que devuelve con creces la preferencia de sus compradores.

Desde todo el país, los clientes fueron llegando, incluso más de uno aprovechó los buses, que llegaron a reventar, que Vega organizó en zonas estratégicas.

Fueron dos días de mucha camaradería y de todo un ambiente familiar.



Desde Zarcero, los "leones" de la Ferretería León Rojas, llegaron a negociar todo sobre la nueva línea de Haceb para cocina.



La moto Harley Davidson fue uno de los invitados y que muy pronto estará en manos de un ferretero que se apunte con DeWalt y Stanley.



En la feria, hubo diversión por doquier. Los que gustan del béisbol tuvieron la oportunidad de practicar.



La pared de Viakon puso a sudar a más de uno por demostrar sus habilidades para escalar.

extremos...!

Este año el convivio con clientes de Importaciones Vega, de verdad que se fue a los extremos, con una convocatoria que superó los 1500 visitantes.



¡Infaltables! La Ferretería Santa Rosa, de Turrialba, como todos los años, se hizo presente en la feria.



Los negocios marcaron una de las notas fuertes en Importaciones Vega, con novedades y descuentos en muchas de sus líneas fuertes.



¡Felices! Así de alegres estuvieron los clientes en todo el ambiente familiar y de negocios que tuvo Vega en sus dos días de celebración.

Odilio Villalobos, Gerente General de Materiales del Sur, llegó muy temprano, desde San Vito.



El canopy hizo las delicias de los asistentes que desafiaron la altura y se llenaron de adrenalina.

Manuel Rodríguez: Ferretero de corazón

Managua, Nicaragua.- “Cosas del destino”, así resume Manuel Rodríguez, Gerente y Propietario de Ferretería Rodríguez’s haber incursionado en ese mundo que le ha permitido proveer lo necesario en su hogar; brindarle educación a sus tres hijos que ahora son profesionales y ostentan dos títulos, y sentirse un líder que comparte su aprendizaje con las personas que trabajan con él.

Pero una de las mayores satisfacciones de Rodríguez, es mantener una clientela fiel la que se ha ganado con respeto, responsabilidad, orden, disciplina y perseverancia. Elementos que considera esenciales para el triunfo de todo negocio, sobre todo, en la rama ferretera.

“Una regla de oro es atender bien al cliente e incluso asesorarlo, habemos dueños de negocios que nos sentamos detrás de un escritorio y nos olvidamos del cliente. Hay que estar pendiente de él y lograr que adquiera el producto aunque para ello se deba hacer un descuento”, destaca Rodríguez.

Manuel recalca que tiene dos pasiones, su negocio ferretero y ser Caballero del Santísimo que no descarta puso en su camino la oportunidad de la entrevista con TYT.

Un factor que estima positivo para su negocio, es que es honesto con sus clientes. Explica que si alguien llega a buscar un artículo para hacer una reparación en su hogar por ejemplo, le pregunta cuál es el problema, y si no requiere comprar todos los accesorios y se resuelve con un empaque, prefiere ganarse cinco cór-

dobas que hacer que compre algo más costoso.

250 compradores

No descarta que en días “buenos”, atiendan unas 250 personas y en días “regulares” a unas 100 con la ayuda de sus 10 empleados, los que en algunos casos tienen hasta 20 años de laborar con él.

Recuerda que antes de emplearse en una ferretería, su padre quería que siguiera sus pasos como conductor de transporte colectivo y ante las necesidades que habían en su hogar decidió empezar a trabajar, pero no como chofer, sino que hizo de todo un poco, desde vender pasquines en los cines de la época, periódicos, frutas, hasta lustrar y fue así como llegó a Ferretería Loredo, la que se convertiría en su primer centro de aprendizaje del negocio ferretero.

A Ferretería Loredo, ingresó a trabajar en 1963, no sin antes de que su madre Felícita López le diera el consentimiento y sirviera como carta de recomendación a Benedicto Loredo, quien se convertiría en su jefe por los siguientes cuatro años; lo que significa que este 2013, celebra el 50 aniversario de convivir con todos

aquellos artículos que son parte de una ferretería y que siente como parte de su vida.

Su labor era de “comodín”, es decir, barrer, lavar los servicios higiénicos de la casa y la ferretería, y hasta bañar los canes de Loredo. Tiempo después le preguntaron si sabía andar en bicicleta a lo que respondió que sí (lo que era una mentira), pero podía más sus ganas de salir a hacer entregas que ensuciarse cuando lo ponían a rellenar cajones de colorantes, y manipular pinturas en polvo que se le impregnaban en la piel y en la ropa, gracias a un abanico que no dejaba de funcionar en la bodega.

Algo que llamaba la atención de Manuel, es que Loredo, era una persona que vestía todo el tiempo de un blanco impecable, lo que contrastaba a juicio del gerente propietario de Ferretería Rodríguez’s con el quehacer de un negocio ferretero donde existen productos que pueden ensuciar o manchar la ropa.

100 córdobas al mes

El primer salario de Manuel fue de 100 córdobas mensuales (un estimado de 25 dólares en la actualidad), los que eran entregados en cuatro cuotas de forma semanal.

Rodríguez manifiesta que todos los meses pensaba que se retiraría del negocio de Loredo, pero fue posponiendo su salida, lo que le permitió ganar conocimiento y experiencia hasta lograr ser contratado en la Ferretería Germán Ángulo, el que le ofreció un salario cuatro veces más alto del que devengaba con Loredo.

También trabajó en Ferretería Lugo en el departamento de Granada, una de las ferreterías pioneras en Nicaragua, al trasladarse a ese lugar como consecuencia del terremoto que afectó la capital el 23 de diciembre de 1972, a tan sólo quince días de haber contraído nupcias.

Posteriormente, trabajó en Ferretería Reynaldo Hernández, donde llegaba un señor de apellido Estrada a comprar materiales de construcción y quien le propuso que abrieran su propio negocio ferretero, y para ello, Rodríguez pondría el conocimiento y Estrada los recursos.

El negocio se llamó Ferretería Estrada-Rodríguez, pero las cosas no terminaron bien, ya que su socio no le entregó lo convenido cuando se disolvió la sociedad y de 400 mil córdobas que era el acuerdo, sólo logró recuperar cien mil y en cuotas.



Esto no detuvo a Manuel, quien vio una oportunidad cuando quienes habían sido proveedores de la sociedad con Estrada, le propusieron otorgarle crédito en productos y fue así como el 8 de octubre de 1979, abrió las puertas de Ferretería Rodríguez's con la ventaja de que el local donde funciona existió un negocio similar, propiedad de un miembro de la Guardia Nacional.

En la actualidad, Manuel afirma que en su inventario trabaja con una cien líneas y con unos diez mil artículos, cuyas marcas van desde las que tienen una excelente calidad hasta otras que son "regulares", pero son solicitadas por sus clientes, manteniendo la premisa de ofrecer buenos precios en sus productos.

A pesar de que a simple vista, pareciera que el espacio de la sala de ventas es bastante pequeño para la cantidad de inventario que maneja, explica que logra ese equilibrio con organización, ya que el triunfo del negocio radica en tener de todo un poco y maneja productos que no todos tienen, porque incluso aprovecha viajes a Estados Unidos y Centroamérica para traer accesorios útiles para sus clientes.

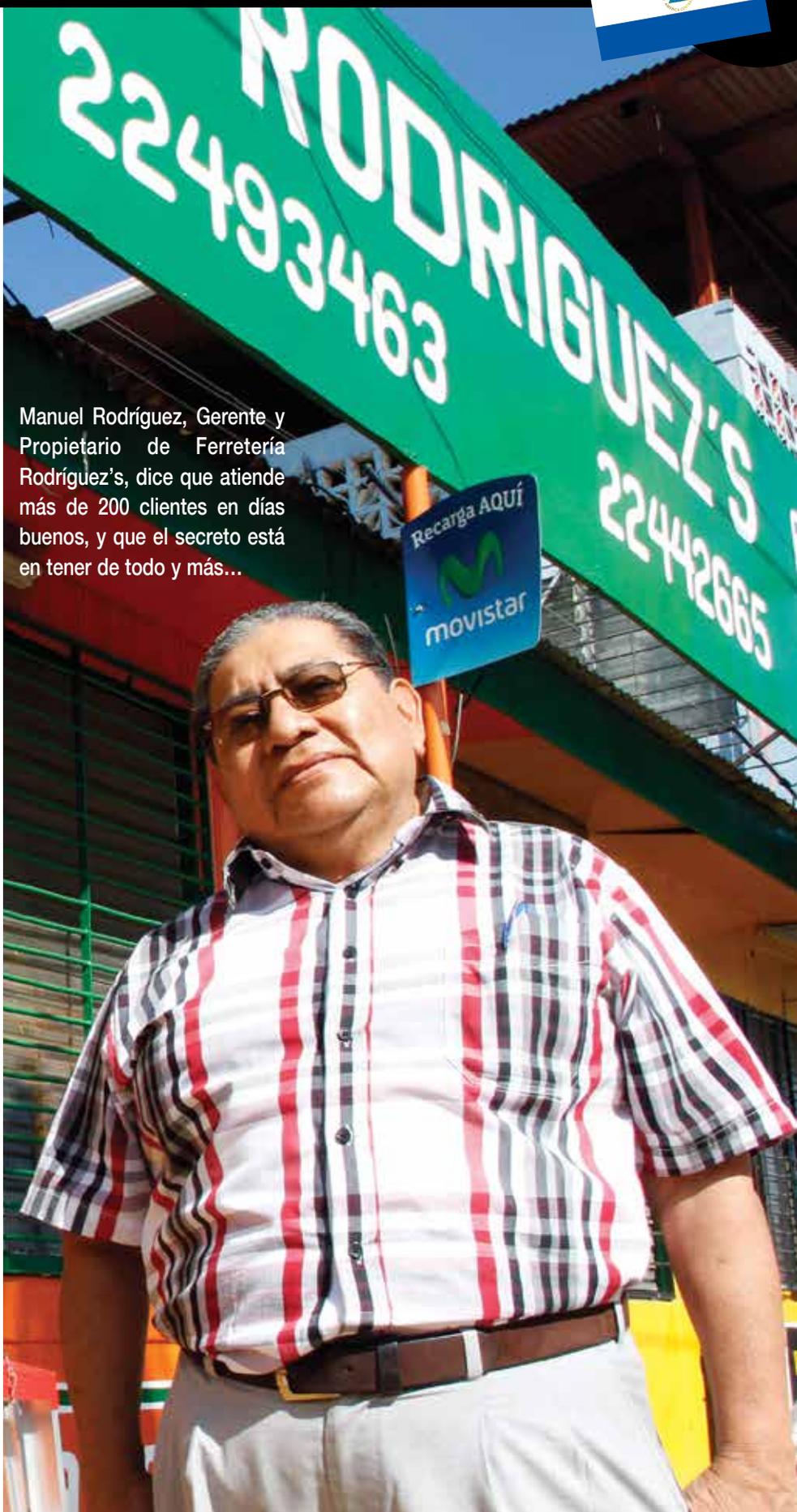
Ejemplo de ello, es un candado que utilizan los furgones o uno que llama anti cizaya, o sea que representa una mayor seguridad en la vivienda de quien lo adquiere.

Ferretería Rodríguez's oferta productos de construcción, industrial, agrícola y ferretero.

Aunque todavía no tiene una idea concreta de cómo celebrará sus 50 años en el mundo ferretero, Rodríguez señala que por el momento trata de decidir qué tipo de promociones implementará con el objetivo de compartir con sus clientes tan grata celebración para él.

Está consciente que existen grandes ferreterías que pueden implicar una competencia para pequeños o medianos negocios, pero se siente tranquilo porque manifiesta que una desventaja que tienen, es que muchos de ellos no son los verdaderos propietarios, por lo que no cuidan el negocio de la misma forma.

Ferretería Rodríguez's no escapa a la modernidad de los tiempos, por lo que cuenta con un sistema automatizado del inventario del negocio. Concluye que en Nicaragua existen muchos negocios con el nombre similar, pero distingue al suyo con el logo de una tuerca.



Manuel Rodríguez, Gerente y Propietario de Ferretería Rodríguez's, dice que atiende más de 200 clientes en días buenos, y que el secreto está en tener de todo y más...

Nueva ley de Concertación Tributaria en Nicaragua

¡Ojo ferreteros!

Por María José Uriarte

Aproximadamente, 80 millones de dólares, son los que dejaba de percibir el Estado de Nicaragua por defraudación fiscal, lo que las autoridades nacionales esperan recuperar con la implementación de la nueva Ley de Concertación Tributaria, aprobada por la Asamblea Nacional, a finales del 2012 y que fue consensuada con el sector privado nicaragüense a pesar de las críticas de algunos sectores.

Managua, Nicaragua.- Eduardo Fonseca Fábregas, Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Nicaragua (CACONIC), explicó que la nueva legislación fue negociada con el Gobierno, y prueba de ello, es que el proyecto original fue mejorado con las recomendaciones del sector privado, tanto en la ley como en su reglamentación.

“Aquí no se estaba buscando que la gente pagara más impuestos, al que se estaba buscando era al defraudador fiscal, porque la empresa que está legalmente establecida y paga todos sus impuestos, tenía competencia desleal con las compañías que no lo hacen”, enfatizó Fonseca Fábregas.

Uno de los cambios en la nueva legislación es que el período fiscal estará comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, contrario a la normativa anterior en que los cierres fiscales eran en julio.

Algunos propietarios de ferreterías destacaron que con el cambio tendrán que presentar dos decla-

raciones, la del año fiscal actual y la de diciembre del 2013, algo que podría incidir en la adquisición de inventarios en los últimos meses del año, cuando se preparan para las ventas de fin de año.

El único sector que fue excluido de cerrar su período fiscal a finales del año fue el sector agropecuario debido a que su ciclo económico es precisamente el que va de junio a julio.

Muy dura

Fonseca reconoce que la propuesta inicial era bastante dura, pero al final lograron una legislación que “crea empleo, que crea empresa para que hubiera desarrollo económico”.

La generación de empleos es bajo la línea de crear pequeñas y medianas empresas que pueden representar el 80% de empleo en Nicaragua, porque al tener una ley tributaria justa que defina las reglas del juego claras, promoverá la inversión sobre todo nacional, que es menor a la extranjera. Otro de los cambios es que la cuota fija se subió a un techo de

La tarifa mensual de cuota fija aplicable a cada uno de los estratos de ventas mensuales de los contribuyentes inscritos en el régimen de Cuota Fija de acuerdo a la Ley de Concertación Tributaria es la siguiente:

Estratos	Ingresos Mensuales Córdobas	Hasta C \$	Tarifa Mensual Rangos Córdobas C \$
	Desde C \$	Hasta C \$	Córdobas C \$
1	0.01	10,000.00	Exento
2	10,000.01	20,000.00	200.00 - 500.00
3	20,000.01	40,000.00	550.00 - 1,190.00
4	40,000.01	60,000.00	1,200.00 - 2,100.00
5	60,000.01	80,000.00	2,400.00 - 3,600.00
6	80,000.01	100,000.00	4,000.00 - 5,500.00

2 millones de córdobas anuales. Anteriormente, el impuesto de cuota fija se consideraba que era aplicado de forma discrecional, incluyendo a negocios ferreteros de parte de los administradores de la Renta.

Fonseca dijo que se conocieron casos de que negocios que manejaban quizás el mismo volumen de inventario que pagaban en algunos casos unas mil córdobas (41 dólares aproximadamente)

te) y otros hasta 10 mil córdobas (410 dólares aproximados).

“Era algo ilógico porque el negocio pagaba entonces en impuestos casi el 50% de lo que podía percibir, pero ahora la Dirección General de Ingresos será más estricta en ese sentido, no es que CACONIC esté en contra de la Cuota Fija, pero queremos que cumpla con sus normas”, indicó Fonseca.

En determinados momentos fue



Ahora los ferreteros nicaragüenses tendrán que presentar dos declaraciones, la del año fiscal actual y la de diciembre del 2013, algo que podría incidir en la adquisición de inventarios en los últimos meses del año, cuando se preparan para las ventas de fin de año.

tema de controversia para algunos empresarios que manifestaban que propietarios de grandes negocios se amparaban bajo esa figura y no pagaban lo que en realidad correspondía en impuestos, ocasionando una competencia desleal.

Menores o iguales a 100 mil córdobas

En el artículo 245 de la Ley de Concertación Tributaria se crea el Impuesto de Cuota Fija, como un impuesto conglobado del Impuesto sobre la Renta de actividades económicas y del Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA), que grava los ingresos percibidos por pequeños contribuyentes que realicen actividades

económicas conforme a las disposiciones de la ley.

El artículo 246 define como pequeños contribuyentes sujetos al impuesto de Cuota Fija, las personas naturales que perciban ingresos mensuales menores o iguales a cien mil córdobas.

Aquellas personas que se inscriban bajo el régimen de Cuota Fija pagarán el 5% sobre sus ingresos mensuales, pero esto implica que tendrán limitaciones en los inventarios que deben tener, por lo que no podrán importar arriba de los dos millones de córdobas anuales (81,967 dólares al tipo de cambio de 24.40 córdobas por un dólar americano).

El Director Ejecutivo de

CACONIC, manifestó que se creó un régimen intermedio de quienes perciben ingresos de dos a doce millones de córdobas, los que deben manejar un inventario de entradas y salidas de sus productos o sea llevar un mejor control en sus registros contables.

Estima que una de las ventajas de que los negocios se inscriban asimismo en el Régimen General es que se convierten en retenedores del IVA, por lo que se acredita el IVA de su compra y si tiene sobrantes mensuales, éstos pueden ser acumulativos y al momento de pagar, le pueden salir recursos en su favor y que si requiere lo puede acreditar al

pago del IR, al final del año.

En lo que respecta al Impuesto sobre la Renta, Fonseca expresó que se espera que a partir del 2014, baje de forma anual un punto porcentual hasta llegar al 25 por ciento.

Fonseca define la nueva Ley de Concertación Tributaria como una de las más modernas del área centroamericana y que ordenará todos los aspectos relacionados al pago de impuestos en Nicaragua.

El director ejecutivo de CACONIC informó que ahora se trabaja en la nueva Ley General de Aduanas y su respectivo reglamento, que esperan se apruebe en el menor tiempo posible.

Cuando usted requiere un proveedor de materiales eléctricos que :

Brinde servicio eficiente, representa las mejores marcas del mercado, ofrece amplio inventario y transparencia en los negocios; su agenda telefónica siempre lo lleva

al mismo número (506) 2259 0101

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

info@electricoferretero.com, www.electricoferretero.com



Representantes autorizados de:

EATON

Powering Business Worldwide



CONSULTE CON SU AGENTE LAS PROMOCIONES DEL MES



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
Centro de Eventos PEDREGAL

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

Expoferretera Costa Rica

www.expoferretera.com

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



Expositores
2013*

IMPORTACIONES
VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO



LANCO

ATI KO

UNIDOS
Mayorero
En ferreteria... todo

REPOSA
Distribuidora



HELVEX
M.R.
garantía de calidad

PINTURAS
Austral
Calidad a todo Color. Costa Rica

coflex
Innovación en plomería



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



Visión Mundial
World Vision

EVONET

Alfatec
Automotriz S.A.

DISMATEC

AUDIO ACCESORIOS DE COSTA RICA S.A.



AVELEC CR
AUDIO • VIDEO • ELECTRONICA

Ternium

RJ ENTERPRISES

Automekanica
...del Grupo Capris

GRUPO
EMASAL
EL EQUIPO QUE TRABAJA PARA USTED

INTACO



Mobil
Lubricantes

RAMS TACK
Importadores electra, albañilería y cerámica



TEDSA

VERTICE
Lider en sistemas de ventilación y climatización

DEACERO

cemix

Tecno Lite
ILUMINACION

icec s.a

Transmetal

MATRA **CAT Rental STORE**

eb técnica

Famastil Prat-K

IMPORTADORA
AMERICA
Todo un mundo ferretero a su alcance

*Confirmados al 22 de marzo, 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

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

31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013 • Costa Rica

Este año queremos facilitarle el traslado a EXPOFERRETERA. Para ello habrá transporte en bus desde varias localidades del país hasta el Centro de Eventos Pedregal.
¡lo esperamos a usted y su equipo!

**expo
FERRETERA**
su herramienta de negocios

Si desea hacer uso de la Caravana
Ferretera, comuníquese con nosotros.
Tel.: (506)2231-6722 ext 147
karol@ekaconsultores.com



Visítenos en:



 Expoferretera Costa Rica • www.tytenlinea.com.com

Organiza:



¡Vote ya, por el Ferretero del Año!



Freddy Brenes (Ferretería Brenes)



Minor Segura Salazar (Ferretería Palmares, Pérez Zeledón)



Gilberth Quirós (Ferretería El Guadalupano, San José)



Freddy Rodríguez (Propietario de Materiales Rojas y Rodríguez, San Carlos)



Víctor Manuel Rodríguez (Grupo Rojas y Monge, Grecia)



Julio Salas (Agropecuaria La Carreta, Liberia Guanacaste)



Odilio Villalobos (Materiales del Sur, San Vito de Coto Brus)



Jorge Calvo (Ferretería Rodríguez y Esquivel, Pérez Zeledón)



Héctor Rugama (Ferretería Rugama, Heredia)



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 ó en **Facebook en:**

 /Expoferretera Costa Rica

Empiezan a sonar los productos para Expoferretera



Lanzamiento de productos y líneas nuevas, pondrá la nota alegre en Expoferretera.

Asabiendas de que los compradores en el mercado ferretero no quieren ver ni comprar más de lo mismo, y que su llegada a cualquier feria se centra básicamente, en encontrar todo lo que pueda ser novedoso para sus ferreterías, y cuanto más nuevo mejor, Masaca prepara una gama de productos para sorprender a sus clientes en Expoferretera.

José Rodríguez, Gerente General de Masaca, afirma que preparan todo un arsenal de productos, y como siempre “llevaremos nuestro hijo predilecto como el caso de los herrajes y cerraduras para computas de camión”.

Salazar afirma que incluso han “inventado” dos cerraduras para pick-up y camión que han sido vitales para cuando los vehículos van a Riteve, pues exigen que tengan cierre seguro en sus compuertas.

“Los compradores llegan a las ferreterías buscando este tipo de soluciones, por eso se las vamos a presentar a los clientes en Expoferretera”, dice Salazar.

Indica que también la empresa incorporó las nuevas cerraduras y candados Cedex Masaca que poseen la ventaja de ser soldables.

“Tenemos dos modelos, que de hecho también vamos a buscar que los ferreteros las conozcan más a fondo en la Expo. Se trata de dos productos muy competitivos y muy buenas alternativas en seguridad”, añade Salazar.



Las cerraduras Cedex Masaca son de los productos más novedosos que posee Masaca y que presentará en Expoferretera.

Igualmente, Junior Montero, Administrador de la empresa Gree, especialistas en sistemas de almacenamiento y exhibición, dice que tendrán mucha variedad de productos en la feria, y destaca como estrellas: las góndolas, racks, lámina ranurada para exhibición y las urnas de vidrio.

“Nuestra idea es ayudar a los ferreteros que lleguen a la feria a que cumplan su sueño de tener un negocio con autoservicio, que es la tendencia actual en el mercado”, dice Montero.

Montero agrega que el espacio en los negocios debe ser muy bien aprovechado “y nosotros somos una opción de buen precio para optimizar esta necesidad de almacenamiento y exhibición. Los ferreteros se van a sorprender en Expoferretera de nuestros productos y de las cosas que podemos lograr”.



Los sistemas de rack para almacenamiento de productos ferreteros, formarán parte de la oferta que Gree llevará a Expoferretera

Descuentos en hoteles para nuestros asistentes y expositores



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

CALIDAD BRASILEÑA



VISÍTENOS EN EXPOFERRETERA 2013

Distribuidor para Costa Rica EB Técnica
Teléfono 2226.0603 | Fax 2226.0855
info@ebtecnicacr.com



Ferretería Palmares apuesta al concepto de autoservicio y mantiene pasillos amplios entre sus departamentos, y un mostrador para atender a los clientes que siguen gustando de la atención personalizada.

Una ferretería con “palmarés” de crecimiento

Ferretería Palmares inició en un pequeño local con dos colaboradores, y hoy con 17 años, posee 4000 m² y atiende más de 200 clientes en promedio al día.

El día que llegamos, como hace tiempo no hacíamos, a Pérez Zeledón, nos fuimos directo a la Ferretería Palmares, y ante lo que pensamos iba a ser una remodelación, nos causo excesiva sorpresa lo que hallamos...

Llegamos a su antiguo edificio, y fue cuando miramos hacia el frente y divisamos los más de 4000 m² que conformaban su nuevo edificio, la nueva casa de Ferretería Palmares.

Pudimos ver no solo la nueva estructura sino algunas modificaciones que hizo la empresa como adoptar el autoservicio asistido, pero sin eliminar la atención de mostrador, y que aún muchos de los clientes buscan.

“Aquí viene mucho norteamericano que le gusta buscar por él mismo los productos, pero también tenemos compradores que gustan de la asesoría, por eso buscamos satisfacer a ambos clientes”, dice Minor Segura, Propietario de Ferretería Palmares, un negocio que cuenta con más de 17 años de estar en el mercado de Pérez, sobre la carretera Interamericana.

Afirma que después de mucho esfuerzo, logró simplificar el negocio, pues todo se centralizó en un solo edificio. “Antes, al otro lado de la calle, teníamos todo lo que era ferretería, y aquí donde estamos era la bodega de materiales y hoy tenemos todo en un mismo sitio”, cuenta Segura.

Asegura que cuando se toma la decisión de dar este paso de crecimiento, hay que cambiar muchas cosas. “Cambiamos desde la imagen del negocio, hasta la forma de atender, pues pasamos a tener autoservicio, pero sin olvidarnos del cliente que siempre necesita apoyo a la hora de comprar”.

Incluso dice que esta nueva apertura, hace que necesariamente haya tenido que aumentar el personal. “Somos cerca de 65 y para mí son 65 familias que nos ayudan y que de alguna forma también les colaboramos”.

250 diarios

Y encontrar este cambio tan

fuerte en esta nueva ferretería, según Segura obedece al fomento de los clientes, y a la mejora que se viene dando en la parte constructiva sobre todo, en la parte sur del cantón.

“Hay muchos proyectos en la costa que han encontrado una solución en nuestro negocio. Y muchos clientes norteamericanos nos buscan”, comenta Segura.

Pero, ¿qué ha hecho Ferretería Palmares diferente que no hayan hecho otros competidores de la zona? Para Minor está más que claro que factores como ser pioneros en el mercado, implementar de primeros el servicio a domicilio, y dar mucho énfasis a la parte humana del

Mínor Segura, Propietario de Ferretería Palmares, en Pérez Zeledón, asegura que los grandes negocios se logran poniendo todo el corazón...



negocio, en el que cada colaborador, debe atender como le gustaría ser tratado.

“Para nosotros no es solo la venta, sino dar seguimiento a los proyectos. Tratamos de que el comprador sienta que le damos un valor agregado con su compra”, apunta Segura, cuando hoy reciben cerca de 250 clientes diarios.

Dice que para él no hay nada como la ferretería y la construcción. “Es tan apasionante que todos los días nos enseña algo nuevo”, recalca.

Y tanto que nos contó que precisamente, fue quien estuvo de principio a fin en la construcción de este nuevo edificio. “Tenía que ser un lugar de acuerdo con las necesidades del cliente, y para lograrlo había que estar todos los días muy de cerca, pues conllevó mucho detalle que solo la experiencia podía definir”, cuenta.

Afirma que para dar el salto preciso hacia el crecimiento no hay mayores secretos, “pues el mismo negocio le dice a uno cuáles son los cambios que

deben darse para satisfacer mejor las necesidades de los clientes”.

Indica que los negocios son como los árboles: “si se ponen en una bolsa, no pasan de ahí y nunca crecen, pero si se siembra en la tierra, poco a poco va creciendo. El orden y la honestidad son dos valores que hay que siempre hay que tener”.

Es de los que piensan que mientras se tenga el control del negocio, no hay límite para el crecimiento.

Segura es cauto al indicar que

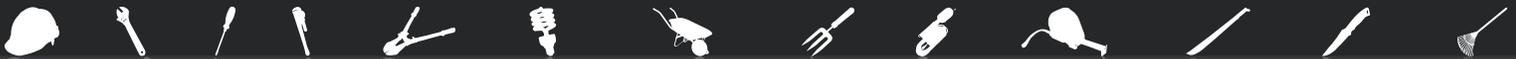
las cosas tienen un momento y un tiempo, y que aún recuerda que cuando empezó en esto, lo hizo en un pequeño negocio, con dos colaboradores y al tiempo, la competencia le puso dos tiendas a la par.

“Siempre hemos sido preocupados por lo que hacemos ... La competencia es buena, pero hay que verla como una referencia”. Asegura que el norte es consolidar más este nuevo punto, y por qué no... “abrir en algún momento una sucursal más hacia el sur”.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Capris	Gerardo Gutierrez	Gte Mercadeo y Ventas	2519-5000		gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279-7762	gobando@celcocr.com
Central de Mangueras	Dorelena Brealey	Gte. Administrativa	2256-1111	2222-8513	dbrealey@centraldemangueras.com
Cielo Plast	Herberth Alfaro	Gerente General	2475-5111	2475-7696	aherbert@cieloplast.com
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	52 (81)8389-2800		ND
EB Tecnica	Glen Solano	Gerente General	2226-0603	2226-0855	jsolano@ebtecnicacr.com
El Electrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente Comercial	2259-0101	2259-3535	mleiva@electricoferretero.com
Hoggan Int. S.A.	Depto. Ventas		2244-5880	2244-3370	mayoreo@hogganint.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 Montero	Administrador	2297-5656	2235-2929	jmontero@greecostarica.com
Helvex	Andrés Montes de Oca	Gerente General	2203-2955	2203-7352	costarica@helvexinternacional.com
Indianapolis Mayoreo	Nancy Estrada	Gerente General	2237-4087	2261-5294	nancyestrada@grupoindianapolis.com
Importadora Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600		rvargas@importacionesvega.com
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	ND	adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	lancoyharris@racsa.co.cr
Koral	Carlos Peraza	Gerente Ventas	2211-3761		c.peraza.m@gruposur.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
Plastimex	Alvaro Castro	Gte Mercadeo y Ventas	2453-9270	2453-1873	acastro@plastimexsa.com
Rosejo	Rodrigo Martinez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-0048	rmartinez@rosejo.com



El consumo de licor es nocivo para la salud. S(CP-479-08-12)

ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

La Ruta del Vino

Disfrute de un viaje diferente. Recorra más de 80 distribuidores y productores de vinos de todo el mundo en sus diversas calidades y variedades y sus principales bodegas. Disfrute de la exposición, degustación y catas con una extraordinaria compañía.

24 y 25 Octubre 2013
IV Edición

Hotel Real Intercontinental
& Club Tower

Compre su entrada en:
www.expovinocr.com

Reserve su stand:
Guillermo Rodríguez
Tel.: (506) 8997-1651

Más información
Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 144
www.facebook.com/Expovino

Organiza:

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

Patrocina::

**BANCO NACIONAL**

Calidad, Eficiencia Y Desempeño en carretera



Modelo SK150-4

Lo encuentra usted en nuestras Motocicletas SUKIDA

Motos para trabajo y mensajería.
Con planes de financiamiento hasta 6 meses para ferreterías con full seguro y garantía.

Llámenos y consulte a los teléfonos

 2243-1735 / 2243-1745
Síguenos por Facebook

- Baterías
- Llantas
- Casco
- Partes de motor
- Aros
- Partes para freno
- Y muchos más repuestos

La línea más completa en Repuestos y Accesorios para Motocicleta



2º piso de Moto Repuestos



Para todo tipo de motocicletas

ENVIAMOS A CUALQUIER PARTE DEL PAÍS



Taller de Motos Indianapolis

- Servicio
- Calidad
- Honestidad

Ofrecemos todo tipo de reparación preventiva y correctiva para su motocicleta, scooter y cuatriciclo en alta y baja cilindrada.



Además somos el primer taller especializado en motos con valoración remota en el INS.



Visítenos y compruebe que tenemos los mejores precios y condiciones de crédito del Mercado

- Moto Repuestos Indianapolis: La Uruca, esquina Suroeste de la Plaza de Deportes. **Télefono:** 2243-1745
- Taller de Motos Indianapolis: La Uruca, de Grupo Q 150 mts al Sur. **Télefono:** 2256-5330.
- Moto Repuestos Cartago: de los Tribunales de Justicia 150 mts al Este. **Télefono:** 2591-2159.



Facebook/Moto Repuestos Indianapolis
Facebook/ Taller de Motos Indianapolis



Grupo Indianapolis
Twitter/GrupolIndianapol

Empresas parte del Grupo Indianapolis

www.grupoindianapolis.com

Aplican Restricciones



SOLUCIONES PARA TODO



Repello Fino y Grueso



Mortero pega cerámica Estándar-Plus-Premium



Pega Block



Mortero Impermeabilizante



Repello muro seco



Mortero para Repello Lanzado

SUR pone a su disposición **una gama de productos y sistemas**, ofreciendo **soluciones integrales para la construcción**.