



tuercas y tornillos

Las marcas más vendidas **P.12**

Capris se alió con Schneider **P.16**

Ferretería Romara aumenta su fuerza **P.22**


Expoferretera sigue atrayendo empresas **P.28**



TORO EN NOSARA

Allan Barrantes (izquierda), Propietario de Grupo Nosara, dirige 4 negocios y ya edificó nuevamente, el que perdió en un incendio. Junto a su hermano Juan Diego, “embisten” y aprovechan cada oportunidad de crecimiento en el mercado. **p.32**



 /Revista TYT

Suscríbese en:
www.tytenlinea.com/suscripcion

NOVIEMBRE 2015 año 18 / No. 234

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
06 al 08 Mayo 2016



Su aliado en morteros para la construcción



Repemax®

Mortero formulado para repellar paredes



Maxiseal®

Mortero impermeabilizante formulado para detener filtraciones de humedad



Bondex®

Morteros adhesivos formulados para cerámicas y porcelanatos



Groutex®

Morteros con color duradero, formulados para rellenar juntas



Rechaza la
SUCIEDAD
Autolavable



Rechaza los rayos UV
NO DESTIÑE



Soporta la
LLUVIA
inesperada



DURA MÁS QUE TODAS LAS DEMÁS

MI MUNDO ES MEJOR CON LANCO

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





Carlos Castillo, Representante de Sir, afirma que estaría en Expoferretera, con algunas sorpresas eléctricas y de plaquería.

8

PINCELADAS

10

MERCADEO

¿Qué no hacer en posicionamiento? II Parte
Algunas marcas, cuando han logrado tener éxito con un producto, empiezan a sacar tantas versiones y mejoras del mismo, que llega el momento en que es difícil para el consumidor entender lo que está haciendo y sobre todo: cuál es el posicionamiento.

12

EN CONCRETO

Las 50 marcas más vendidas

Hay marcas a las que el usuario y por ende el detallista, les “perdonan” todo, hasta los faltantes, porque son marcas no solo posicionadas sino que agregan valor al negocio y que sus productos conforman aplicaciones exitosas.

14

PERFIL

14 La Casa del Tanque

16 Capris se alía con Schneider

18 Tente y Tornillos La Uruca van sobre ruedas

20 Canal de ventajas con Best Value

22 Romara como la espuma...

Materiales y acabados Romara, un negocio guiado por Óscar Madrigal, quien con ojo clínico para los negocios, pasará de tener una tienda de 1000 m², a una de más de 3000.

24 INTACO

Busca llevar más eficiencia a los negocios

28

EXPOFERRETERA

Especialistas eléctricos buscan más mercado

30

PRODUCTOS FERRETEROS

32

EL FERRETERO

Toro nosareño



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

4.175 vistas en la edición digital

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Directora Eventos

Silvia Zúñiga
silvia@ekaconsultores.com

Directora de Arte

Nuria Mesalles
nuria@ekaconsultores.com

Asesor Comercial

Marco Verdesia
marco@ekaconsultores.com

Diseño y Diagramación

Irania Salazar
iranias@ekaconsultores.com

Fotografía de portada

Hugo Ulate

Asistente Comercial

Tatiana Alpízar
t.alpizar@ekaconsultores.com

Suscripciones

Tel: 4001-6722
revistaty@ekaconsultores.com

Suscríbese en:

www.tytenlinea.com/
suscripciones

Una producción de
EKA Consultores Internacional
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica
contacto@ekaconsultores.com



Enero / TYT 235

Especial: soldadura

Los productos de soldadura representan más del 18% 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. Venda más máquinas para soldar, electrodos, soldadura en rollo, máscaras, mazos, martillos, pintura anticorrosiva para hierro y aluminio, hierro, acetileno, soldadura en frío, indumentaria para el soldador, artículos eléctricos para esta área, por medio de este especial en TYT.

Estadísticas de la construcción

Expectativas del sector construcción para el 2016

Cierre comercial: 7 de diciembre

Anúnciense en TYT Y exponga en Expoferretera y Expoautomotriz

Marco Verdesia
marco@ekaconsultores.com



Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



Construrama





ESOS DETALLITOS QUE SE REPITEN...

Pasa que muchas de las faltas o errores que se cometen en las ferreterías son repetitivos y suceden por falta de previsión o cuidado.

Se estima que estos errores se repiten en más de un 73%.

Que un cliente se acerque a nosotros y nos diga: “no encuentro el producto”, “no está el precio colocado”, “me parece que el precio no corresponde con el artículo”, “¿disponen de más modelos?”, “las características técnicas no se ven”, “¿se puede ver físicamente el producto?”, “quiero tres y solo hay dos, ¿me pueden conseguir otro más?”, “¿hay alguien que me pueda atender?”, “¿quién me puede explicar cómo funciona?”, “¿Hay que tomar ficha para que me atiendan?”.

Aunque parezcan familiares y hasta cotidianas, estas conversaciones o consultas que los compradores expresan, señalan precisamente errores no sólo de exhibición, sino falta de rotulaciones, ausencia de asesoría. Y si bien es cierto, cuando se está frente a un muy buen producto, el precio debería ser secundario, es necesario, que esté ahí a manera de información.

Es cierto que en el ir y venir, entre exigencias y buenas ideas ejecutadas y otras más sin ejecutar no se puede tener la tienda perfecta, pero hay que entender que hasta las mejores ideas y proyectos son memorables.

Sin embargo, si usted detecta estas “faltas” en su negocio, y busca corregirlas, entonces usted está ganando. Una de las mejores formas de detectarlas y corregirlas, es tener reuniones periódicas con el personal, para hablar sobre los comentarios que han escuchado de los clientes.

Errores siempre se van a dar, y cuantos más, es evidencia fiel que los clientes ingresan al negocio. Lo malo es no tratar de corregirlos, pues luego de un tiempo, es cuando la competencia empieza a superar cualquier detalle.

Ahora bien, y este punto lo abarcaremos con más amplitud en la siguiente edición, que es la planimetría, que no es más que la forma de dar una ubicación correcta a los productos, para lograr que el cliente incremente su transacción, logrando que pase por otros pasillos y observe artículos que no necesariamente pensaba comprar en ese momento.

Es algo así, mientras el cliente busca destornilladores, logre que muy sutilmente, se “tropiece” con la pintura...

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com



No te limites, porque con GE y sus breaker termomagnéticos de 1/2" si puedes ampliar tu centro de carga.

Porque la media si vale con GE



**GE CENTROS DE CARGA
BREAKER
TERMOMAGNÉTICOS 1"
BREAKER
TERMOMAGNÉTICOS 1/2"
SUPRESORES DE VOLTAJE
BREAKER FALLA TIERRA
BREAKER FALLA ARCO**



**ELEKTRO
SYSTEMAS**
ELK-SOLUCIONES FERRETERAS

**Distribuye
Elektrosystemas
de Costa Rica**

Tel: (506) 2456-2020
Fax: (506) 2456-2525

POR AIRE - POR TIERRA - POR MAR
BEST VALUE TE LLEVA AL CANAL
DE PANAMÁ



MUCHOS SABEN DEL CANAL DE PANAMÁ
PERO POCOS LO HAN CRUZADO. POR
ESO IMPORTACIONES VEGA Y BEST VALUE
HACEN REALIDAD ESTA EXPERIENCIA.

POR CADA **€20,000** DE COMPRA EN PRODUCTOS *Best Value*
RECIBÍ UNA ACCIÓN Y QUEDARÁS PARTICIPANDO EN EL SORTEO DE:

**3 VIAJES AL
CANAL DE
PANAMÁ**



ADEMÁS, BUSCÁ LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS QUE GENERAN DOBLE
ACCIÓN, Y LOS QUE VISITEN LA FERIA FERRETERA VEGA 2016 RECIBIRÁN
UNA ACCIÓN ADICIONAL



PROMOCIÓN VÁLIDA
HASTA 29 FEBRERO 2016

APLICAN RESTRICCIONES. EL VIAJE SE REALIZARÁ EN MARZO 2016

SONRISA GRATIS EN MEZA

Alajuela.- Para Esteban Meza, uno de los gerentes de Materiales Meza, que el cliente además de llevarse los productos que busca, y de paso, una atención con una sonrisa, no cuesta nada.

“Las sonrisas son gratis, y hacen que el cliente, antes y después de su compra se sienta bien”, recalca Meza.

Dice que aunque haya tanta competencia en el sector, siempre hay que buscar ser diferentes. “Tener de todos los productos no es todo. Es necesario tener una combinación con muy buena atención”, afirma.

Cuenta que el mercado a veces se pone un poco complejo y hasta complicado. “En momentos así, es cuando más hay que cuidar del negocio, no descuidar los detalles. Lo más bonito es ver cuando se hace fila en la caja, pues es señal primero de que los clientes están comprando y si llevaron algo, es porque fueron atendidos bien”.

35 años marcan la historia de Materiales Meza, y Esteban forma parte ya de la segunda generación del negocio.

“Esto de la ferretería es pasión para mí. Mucho de mantenernos en el tiempo nos lo ha dado la buena relación con los proveedores, en todo sentido, y no descuidar para nada la atención”, asegura.

Comenta que a pesar de que su tarea es dar solución a todo lo que se presenta para que el negocio siga su engranaje, lo que más disfruta es hablar y atender a los compradores, razón por la que tuvimos que aguardar un poco, ya que a su llegada, había tres clientes que buscaban conversar con él.



Esteban Meza, de Materiales Meza, dice que hay que buscar que los clientes la pasen bien en el negocio, que encuentren lo que buscan, y de paso se lleven una atención con sonrisa incluida.

AL SALITRE LE VA LA DIVERSIFICACIÓN

Si quien llegaba por tornillos y de paso, recordó que debía llevar el suplemento vitamínico para sus caballos, fácilmente se podría dar cuenta que estando en la ferretería, puede encontrar lo que busca.

Pero bueno, no en cualquier ferretería. Para este caso, le bastaría con estar en El Salitre, en Santa Ana, pues según nos contó José María Astorga, a quien de cariño, todos en el negocio llaman “Chema”, y quien es uno de los socios propietarios, afirma que por la competencia, que está en todo lado, hay que adaptarse a los cambios que exige el mercado, y por eso ahora se ven como un negocio diversificado.

Afirma que si antes tenían la tendencia de tener productos veterinarios, ahora intensificaron más hacia otras áreas, pues cuentan con productos como peceras, todo lo que tiene que ver con acuario, incluso peces, veterinaria, vivero, zapatos, jaulas, trampas para animales, en variedades de tamaño.

“Prácticamente, le hemos sacado provecho a la construcción en más de un 80%”, cuenta Astorga.

Y es que con 30 años de estar en un negocio, en Agroservicios El Salitre, conocen muy bien el tema de reinventarse. “Somos una especie de comisariato”.

Astorga dice que han hecho una clientela muy fiel, pero que la consigna es atraer cada vez a más compradores.

“Cuando se hacen bien las cosas, las voces se corren, por eso no es extraño que tengamos muchos clientes de sitios alejados”.



José María Astorga, afirma que en el negocio ya se hace necesario tener de todo. Los nichos de clientes y los gustos aumentan y no se pueden quedar atrás.

¡Feliz!

Me alegra poder encontrar un medio de poder comunicarme con la gran familia Makita. Tengo dos caladoras de mesa con las que realizo mi trabajo y deseo poder llevarlas a revisión y nada mejor, que un taller de la marca. También me es imposible encontrar las sierritas que uso. ¿Quién en la zona de San Carlos las distribuye? Si mi me pudieran ayudar con informacion, les agradezco.

Ileana Sánchez
 Correo: nonovs.ev@gmail.com

R/ Estimada señora Sánchez, con gusto nos estaremos comunicando con la empresa Tool Solutions, Representantes y Distribuidores de Makita para Costa Rica, para que atiendan su solicitud con prontitud.

Nota luctuosa

Lamentamos con profundo pesar, el fallecimiento de Lain Porras, quien fuera el señor padre de Natalia Porras, colaboradora de Importaciones Vega, y amiga de este medio. Rogamos al Supremo Creador, por la paz a sus restos y le otorgue resignación a su estimable familia, en estos momentos de dolor.

COFERSA MÁS ELÉCTRICO CON STANLEY

Si alguien creía que los mercados no cambiaban, aquí una muestra clara, cuando hace pocos días, Cofersa hizo el anuncio de la integración de las herramientas eléctricas Stanley, a su arsenal de marcas y productos. Uno de estos sábados toda la fuerza de ventas de Cofersa se congregó, en una capacitación, con los máximos personeros de Stanley Black & Decker, para conocer en detalle el poderío de estas herramientas. A Cofersa se le asocia, desde hace tiempo, también con la marca de herramientas eléctricas Bosch, por lo que habrá que esperar a ver si siguen de la mano de esta marca, que también anuncia que va muy en serio con Distribuidora Reposa.



Recientemente, Cofersa congregó a su fuerza de ventas para anunciar la distribución de las herramientas eléctricas Stanley.

PISTOLAS

CONECTORES

PITONES

www.imacasa.com



Por Jorge Pereira

II PARTE

Algunas marcas, cuando han logrado tener éxito con un producto, empiezan a sacar tantas versiones y mejoras del mismo, que llega el momento en que es difícil para el consumidor entender lo que está haciendo y sobre todo: cuál es el posicionamiento

“No se puede abarcar a todos”

Algunas empresas, tratando de abarcar un mercado objetivo más amplio, terminan siendo tan generales en su posicionamiento que acaban por no apelar a nadie. Hace algunos años, American Motors fue ejemplo de esto cuando lanzó el Hornet. El precio, según el modelo y la cantidad de accesorios iba desde \$1.900 hasta \$3.600. ¿El resultado? Los compradores de vehículos de \$3.500 no lo compraban porque no querían que sus amigos pensarán que habían comprado un carro de solo \$1.900, mientras tanto, los compradores de carros de \$1.900, tampoco los compraban porque no querían un vehículo de \$3.500 al que le habían quitado casi todos los accesorios. No es posible apelar a todos.

“No puedes olvidar lo que te ha resultado exitoso”

Tracy Emerick especialista en Database Marketing, dijo durante un seminario en Julio de 1998: “Si algo te resulta exitoso, úsalo una y otra vez, tantas veces como puedas, hasta que deje de funcionar”.

¿Por qué arreglar lo que no está roto?, ¿Por qué innovar (cambiar) en algo que hasta el momento ha resultado efectivo?.

En el momento que Volkswagen dejó de “Pensar en pequeño”, empezó a perder mercado, al tratar de posicionarse, además, como una ensambladora de carros grandes. Lo mismo le pasó a Avis, cuando trató dejar de ser un exitoso N°2 para tratar ser el N° 1.

“No seas orgulloso, sino franco”

Algunos gerentes de marcas prestigiosas, líderes, no aceptan cuando los investigadores de mercado les dan una luz amarilla, llamándoles la atención

sobre algún resultado. Sienten que como líderes, son imbatibles. Creen más en su propia intuición que en los que dicen las investigaciones. En mercadeo, esto no es aceptable, es necesario ser totalmente franco consigo mismo.

Uno de los puntos más críticos sobre el posicionamiento es el de poder ser objetivo y evaluar los productos desde el punto de vista de los consumidores. Las compañías de éxito, toman su información del mercado, no de las oficinas de los gerentes de marca o producto.

“No trates de ser algo que no eres”

En ocasiones, existe un nicho en el mercado que representa una excelente oportunidad de posicionamiento, pero que en realidad es algo que nuestro producto pueda cumplir a cabalidad. Es necesario hacer pruebas para comprobar si es posible cumplirle al consumidor con lo que le estamos ofreciendo, si no, estaríamos incurriendo en el terrible error de la “over promise” (sobre prometer) y esto podría acarrear una disonancia cognoscitiva en los compradores y el posterior rechazo al producto.

Fuente: www.mercadeo.com



MASACA®

TAN GRANDE COMO EL CORAZÓN DE NUESTROS CLIENTES



AGRADECEMOS A TODOS NUESTROS
🌲 CLIENTES POR PERMITIRNOS 🌲
CONTRIBUIR AL DESARROLLO NACIONAL

Felices Fiestas





¡Marcados PARA GANAR!

Hay marcas a las que el usuario y por ende el detallista, les “perdonan” todo, hasta los faltantes, porque son marcas no solo posicionadas sino que agregan valor al negocio y que sus productos conforman aplicaciones exitosas.

Probablemente, a muchas marcas de productos se les hizo “agua la boca” el día que Katy Perry (una cantante, compositora, productora, actriz, escritora, embajadora y empresaria estadounidense), de gira por el país, publicó una foto en las redes sociales, cuando mostraba una botella de salsa, indicando, entre otras cosas, que estaba en Costa Rica disfrutando de lo que llamó como “oro líquido”.

Sin duda, una oportunidad de oro para que una marca, y en este caso con sello tico, aprovechara la circunstancia para levantar una estrategia que ayudara a catapultar sus ventas y su participación de mercado y trascendiera en el gusto de los compradores.

Para una marca, sobre todo instaurada en el canal ferretero, es importante aprovechar las oportunidades que el mercado les presenta en cuanto a aceptación y sobre todo, cuando alcanza una constancia en ventas.

Respaldo

Sin embargo, una marca no puede surgir por sí sola, requiere de estrategias de respaldo como que las empresas se preocupen de no acarrear con periodos largos de faltantes, instrucciones de uso bien claras y concisas, calidad, asesoría y capacitación para la fuerza de ventas de las tiendas, y sobre todo entregas en el tiempo justo.

Actualmente, los ferreteros están expuestos a una gran cantidad de marcas que mediante diversos medios, se dan a conocer y establecen su posicionamiento en sus mentes.

Los avances tecnológicos combinados con los cambios en los patrones de vida y de consumo, han sido visto por muchos como una amenaza para muchas de las marcas existentes.

Sin embargo, estos cambios fundamentalmente son un catalizador para la creación de nuevas marcas y el desarrollo de las existentes. El éxito se basa en el desarrollo continuo de las percepciones positivas hacia la marca lo que en la mayoría de los casos pasa por adaptarse al consumidor y a una mejor conexión con los mismos. Solo el hecho de renovar, por ejemplo, una herramienta eléctrica, con más ergonomía, menor tamaño o más liviana, pueden aumentar la aceptación y conexión del usuario.

El éxito también pasa por fortalecer los valores de la marca, lo que en gran parte pasa por un trabajo interno de cultura de marca. Esta visión está más dirigida a identificar y expresar los valores que determinan la cultura de una compañía; siendo esta un factor determinante de éxito a largo plazo de cualquier empresa. La importancia de este enfoque es ampliamente reconocido lo que se observa en la lucha de la mayoría de las empresas por transmitir sus valores corporativos. Y es precisamente, en esa lucha, y en la empresa que lo haga mejor, la que termina por diferenciar positivamente sus marcas con las de la competencia.

Muchas empresas han tenido un éxito espectacular en el corto plazo a partir de una idea brillante, un avance tecnológico o un líder inspirador que impulse las marcas. Sin embargo, pocas llegan a consolidarse, como lo han hecho Apple o Google, teniendo una caída igualmente de espectacular que su éxito. La mayoría de las historias de éxito demuestran que para que una empresa prospere con sus marcas, en el largo plazo, tiene que poseer un conjunto de valores que la guían más allá una gran idea o un líder carismático y visionario.

Requiere de constancia en el mercado, requiere de que sus marcas siempre estén presentes, y no como les pasa a muchas que hoy están y mañana no sabemos...

Ojo, mucho ojo, porque este valor de constancia, no todas las marcas lo alcanzan, ya que hay mercados que han experimentado severos problemas, al adoptar marcas que en menos de un mes, cuando se requiere el respaldo, por ejemplo de repuestos, o reposición de inventarios, terminan dando el espaldarazo.

Si de marcas se trata...

En un sondeo, al azar, entre las varias zonas que dividen el mercado ferretero, específicamente, entre 100 ferreteros consultados, a los empresarios, en primer instancia, se les pidió indicar, sin importar el tipo de producto, que nombraran las 5 marcas más vendidas en su negocio. Aquellas marcas que les ayudaran a generar más ventas y que por tanto, eran imprescindibles para sus tiendas.

Estas fueron las 50 marcas que más mencionaron los ferreteros:

50 marcas más vendidas

(En orden Alfabético)

1	3M
2	Águila
3	Almacén González
4	Amanco
5	Bar
6	Best Value
7	Bosny
8	Bticino
9	ByP
10	Cemex
11	DeWalt
12	Duretán
13	Durman
14	Fandeli
15	Force
16	Graciela
17	Great Neck
18	Holcim
19	Imacasa
20	Incesa Standard
21	INTACO
22	Irwin
23	Koral
24	Lanco
25	Lenox

26	Loctite
27	Lorenzetti
28	Masaca
29	Metabo
30	Neo
31	Nicholson
32	Norton
33	Phelps Dodge
34	Pretul
35	Price Pfister
36	Protecto
37	Sata
38	Sherwin Williams
39	Skil
40	Stanley
41	Surtek
42	Sylvania
43	Torcasa
44	Tornicentro
45	Tornillos La Uruca
46	Tramontina
47	Truper
48	Universal de Tornillos
49	Viakon
50	Yale

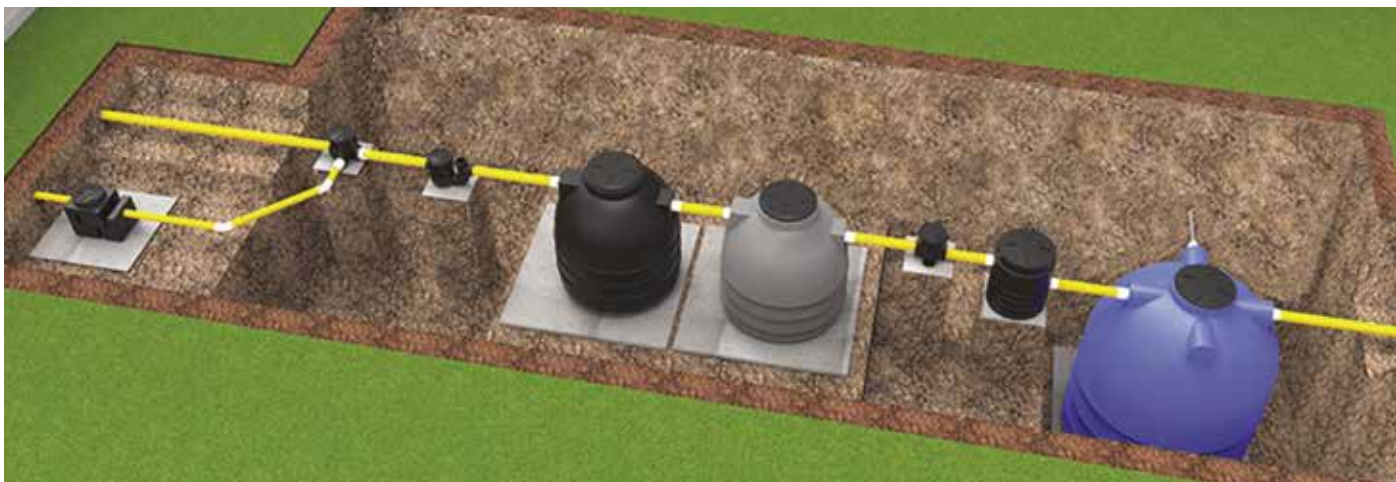
Posteriormente, se les pidió a los ferreteros, que nombraran lo que para ellos eran las 3 marcas más exitosas, considerando para cada una: respaldo de los mayoristas, constancia en inventario, así como reposición efectiva con repuestos y garantías.

Estas fueron las marcas más mencionadas, consideradas como exitosas

Marcas más exitosas

(En orden Alfabético)

1	3M
2	Águila
3	Best Value
4	Bosny
5	Bticino
6	ByP
7	Cemex
8	DeWalt
9	Duman
10	Duretán
11	Ecotank
12	Fandeli
13	Graciela
14	Holcim
15	INTACO
16	Koral
17	Lanco
18	Loctite
19	Lorenzetti
20	Makita
21	Metabo
22	Phelps Dodge
23	Protecto
24	Skil
25	Stanley
26	Tornillos La Uruca
27	Tramontina
28	Truper
29	Universal de Tornillos
30	Viakon



Ecotank presenta nuevas e innovadoras **SOLUCIONES EN TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES.** *La Casa del Tanque*

Incluyen más etapas para la degradación de los contaminantes en mayor porcentaje.

Aunque un porcentaje considerable de los hogares costarricenses cuentan con tanques sépticos, el proceso de tratamiento que realizan es insuficiente, ya que no cumplen con las condiciones para lograr una remoción eficiente de la materia contaminante.

Los Tanques Sépticos convencionales utilizados por la mayoría de la población costarricense, representan en la mayoría de los casos, focos de contaminación, no solo porque son estructuras que suelen presentar fisuras con el paso del tiempo, sino que además, los sistemas de infiltración al subsuelo que utilizan, representan un grave riesgo de contaminación progresiva del subsuelo y de los reservorios de agua subterráneos.

“Un tanque séptico convencional bien construido alcanza únicamente un porcentaje de des-contaminación de hasta un 30%, esto quiere decir que el efluente de este tipo de sistemas, se reincorpora al ambiente aún con un alto grado de contaminación”

Dado al uso extensivo tanques sépticos convencionales, se está contaminando tanto los cuerpos de agua superficiales tales como ríos, mares, quebradas y manantiales, así como los cuerpos de agua subterráneos que son de donde se extrae la mayor parte del agua para consumo.

Ecotank, como marca especialista en Tanques y productos para el tratamiento de las aguas residuales presenta un sistema completo para el tratamiento y reúso de las aguas residuales.

El Sistema Séptico Avanzado, es un tratamiento terciario para la desinfección del agua residual doméstica, mediante la aplicación de cloro por contacto a un efluente previamente tratado. Especialmente recomendado para efluentes de baja carga orgánica, es decir, aguas grises. Este sistema brinda una remoción efectiva de microorganismos patógenos.

Los usos recomendados por especialistas Ecotank, son proyectos donde se desea aprovechar el efluente para riego por goteo y/o aspersión de zonas verdes, o para reutilización con fines paisajísticos.

Este sistema tiene una efectividad de hasta un 90% de remoción de la DBO (demanda bioquímica de oxígeno) y hasta un 95% de remoción de sólidos suspendidos.

“Entre más etapas se le dé al tratamiento de las aguas residuales, habrá una mayor eficiencia en la remoción de la materia contaminante. Implementando

un uso extensivo de sistemas de tratamiento de varias etapas, se contribuiría en una mejora ambiental considerable”

El sistema Séptico avanzado consta de los siguientes productos:

- 1 Trampa de Grasa.
- 1 Caja de registro sanitario.
- 1 Registro Sinfónico.
- 1 Fosa Séptica.
- 1 Filtro Anaerobio.
- 1 Clorinador.
- 1 Tanque Ecuilizador.

“En el país existe un grave problema que radica en la disposición final de las aguas residuales, ya que menos del 4% de la población está cubierta por alcantarillados sanitario e incluso un porcentaje importante desconoce si su planta de tratamiento funciona correctamente. Por ello, implementar un correcto sistema de tratamiento de las aguas residuales es parte de la responsabilidad que cada hogar debe asumir”

El Sistema Séptico Avanzado Ecotank es único, fabricado en Costa Rica, distribuido por las tiendas de La Casa del Tanque, y de venta en más de 400 puntos ferreteros a través de todo el territorio costarricense, expandiéndose por Nicaragua, Panamá y Honduras.

En La Casa del Tanque, se brinda la asesoría sobre el funcionamiento y recomendaciones para todo tipo de proyecto.



Pila Compacta

- Ideal para espacios pequeños.
- Fácil instalación.
- Anclaje a la pared.
- Resistente a la intemperie.



Trampa de Grasa

Residencial

Retiene las grasas y aceites provenientes de la cocina que puedan afectar las tuberías.

Capacidad 38 Litros.



El mejor tanque



Caja de Registro Sanitario

Diseñada para interconectar las tuberías de **aguas residuales** o **pluviales**. Sustituye a las de concreto. **No se quiebra.**



Caja de Registro Pluvial

Diseñada para recibir y distribuir el agua de los **bajantes pluviales** o **sanitarios**. Sustituye a las de concreto. **No se quiebra.**

Síguenos en:



lacasadeltanque.com

Distribuido por:



Capris se alía CON SCHNEIDER

En la búsqueda de ser cada vez un proveedor más completo y diversificado, recientemente, Capris firmó un acuerdo con Schneider para distribuir sus productos eléctricos en el sector ferretero.

“Creemos que Capris va a ser una pieza clave, en el desarrollo de la marca, a nivel de país”, fueron las primeras palabras que indicó Luis Alfaro, Gerente de Mercadeo para Schneider Electric Centroamérica, al consultarle sobre esta alianza.

Y es que para Alfaro está claro que con Capris estarían aumentando la cobertura de mercado, “que nos va a permitir tener un crecimiento notorio, pues las estrategias de esta compañía, van muy en línea con las nuestras”.

Para Peter Ossenbach, Gerente General de Capris, esta alianza no es para sorprenderse, “pues Schneider es un líder en el mercado, con una marca premium y un reconocimiento de calidad, en los diferentes mercados a los que llega Capris como el mercado ferretero, de construcción”.

Ossenbach dice que el área eléctrica era una de las categorías en las que estaban un poco ausentes, pero que en el objetivo de venir buscando fortalezas en líneas de producto, tomaron esta decisión. “Nuestro objetivo es ser cada vez más relevante en los diferentes canales que atendemos”.

Es así como Peter dice que miran en Schneider a un aliado para alcanzar los objetivos de crecimiento que tienen proyectados para la empresa, y para rentabilizar la infraestructura con la que hoy cuenta Capris. “A mayor volumen transaccional, menores son los costos operativos, lo que se traduce en precios más competitivos en el mercado”.

Valor agregado

Sin duda, para Alfaro, esto los hace mayormente competitivos en el sector. “La competencia es fuerte y hay que buscar hacerlo bien”, agrega.

¿Y qué podrían esperar los ferreteros con esta alianza? Para Peter el panorama es claro, al indicar que como empresa buscan tener suficiente volumen en cada una de las zonas geográficas que cubren, para poder llegar con sus propios camiones.

Alfaro dice que hoy el mercado ha cambiado, y que hace diferencia el valor agregado que se le adiciona al servicio, “y esto Capris lo sabe y lo hace bien”.

En este momento, ya la fuerza de ventas de Capris recibió las primeras capacitaciones sobre los diferentes productos de Schneider. “De momento, entramos con un surtido básico que vamos a ir incrementando, porque nos gusta tener robustez en el inventario”, dice Peter.

“Tenemos varias líneas nuevas que estamos por lanzar, y lo haremos en conjunto con Capris”, asegura Alfaro.



“Capris y Schneider, una alianza ganadora...” Así la califican Peter Ossenbach, Gerente General de Capris y Luis Alfaro, Gerente de Mercadeo para Schneider Electric Centroamérica.



Schneider
Electric

¡AHORA! Distribuido y respaldado por



- > Centros de Carga QO
- > Interruptores Termomagnéticos QO
- > Bases de Medición

- > Supresores de transitorios
- > Interruptores de Presión (Aire/Agua)
- > Canaletas DEXSON

www.schneider-electric.co.cr

Life Is On

Schneider
Electric

Línea Gratuita
8000-CAPRIS
2 2 7 7 4 7

ventas@capris.co.cr
www.capris.co.cr



Tente y Tornillos La Uruca VAN SOBRE RUEDAS

La empresa Tornillos la Uruca es distribuidora oficial de la compañía Tente la cual fabrica ruedas de calidad y tecnología alemana para diferentes áreas; institucional, industrial, médica y alta carga

De la mano de Tente, Tornillos La Uruca, se asegura de ir sobre ruedas en Costa Rica, ya que posee un inventario diverso y completo de modelos para cubrir las necesidades de varias industrias.

Carlos Navas, Gerente de Exportaciones de Tente, dice que prácticamente representan una solución completa, ya que al ser especialistas en diferentes ámbitos y sectores satisfacen todas las exigencias del mercado.

Asegura que la empresa TENTE se mueve bajo el objetivo de su lema que es “mejor movilidad, mejor vida”.

Navas afirma que aunque tienen poco de estar con Tornillos La Uruca, tener tanta variedad de producto y ofrecer soluciones a sus clientes, ha hecho que el mercado les haya dado aceptación con rapidez.

Más áreas de negocio

Tente comprende 4 áreas de negocio, al contar con ruedas para segmentos como:

Área institucional: para hoteles, hospitales, con ruedas de hule gris que no manchan ni dañan el suelo y son silenciosas, especiales para mobiliarios.

Ruedas de supermercado, convencionales y para rampas eléctricas patentadas por Tente.

Área Médica: Tente invento las ruedas con freno integrado para camas y camillas, con las opciones de freno centralizado y conductivas de electricidad.

Las ruedas Tente cumple las certificaciones REACH, PAHs, RoHS necesarias para el sector hospitalario.

Área Industrial: Las ruedas Tente de hule azul aguantan el doble de capacidad de carga que las de hule negro.

En el área alimentaria Tente cuenta con una amplia gama de ruedas inoxidables que aguantan sustancias químicas agresivas, así como una buena adherencia al piso.

Ruedas de alta temperatura para panaderías y fabricación de alimentos.

Área Alta Carga:

Para equipos pesados TENTE es especialista con ruedas de núcleo de aluminio para una mejor movilidad y banda de poliuretano naranja que no dañan el piso.

Además de tener un rodamiento sellado para uso continuo en polvo, humedad y sobre superficies irregulares.

Frente a la competencia, Navas dice y afirma que Tente lleva la delantera. “Ninguna marca presenta tantas ventajas y tiene ruedas para tantas aplicaciones como Tente. Además, la tecnología alemana lleva mucho camino recorrido en calidad”.

Manifiesta que los asesores comerciales de Tornillos La Uruca, están preparados para asesorar a los clientes sobre las ruedas que más convienen para la industria en la que operan. mejorar y cumplimentar sus carencias.

“Sucedía que antes los clientes se tenían que adaptar a las ruedas, y Tente lo ha hecho diferente, porque son las ruedas las que se adaptan a las necesidades de los compradores de las distintas industrias”, asegura Navas.



Carlos Navas (centro) Gerente de Exportaciones para América Latina de Tente, afirma que la variedad amplia de ruedas, hace que Tente supere la competencia en cualquier mercado. Lo acompañan, los asesores comerciales de Tornillos La Uruca (Junior Barboza y Adam Hernandez) mejores vendedores del mes de la marca Tente.



Better Mobility. Better Life.

Llega a Costa Rica el líder europeo TENTE de fabricación alemana.

Desde 1923 TENTE hace su día a día más fácil pudiendo disfrutar de su calidad en todo el mundo.
¡Experimenta TENTE!

Distribuidor oficial:



La Uruca, contiguo a Facó.
San José

Tel.: +506 / 22 56 52 12

Fax: +506 / 22 58 39 09

TENTE RUEDAS S.A.

Phone: +34 / 93 / 5 64 57 51

E-mail: cnavas@tenteruedas.es

www.tente.com/es-es/

Canal de ventajas CON BEST VALUE

Importaciones Vega quiere cerrar el año en grande, y en conjunto con su marca de herramientas manuales, bombillería y otros productos, quiere dar la oportunidad a 3 ferreteros para que crucen el Canal de Panamá, en un tour de ensueño.



Sión Eitan (derecha) estuvo en el país visitando negocios para promover Best Value. Lo acompañan Alejandro Soto, Coordinador de Ventas de Importaciones Vega, y Celedino Valverde, Propietario de la Ferretería Distribuidora Fama, de Alajuela.

La promoción ya arrancó y estará vigente hasta febrero 2016. Los ferreteros reciben una acción por cada ¢20 mil de compra en productos de la marca. Hace poco estuvo en el país Sión Eitan, Representante de la Casa Matriz de Best Value, en Panamá, y en un recorrido por varias ferreterías, aprovechó para saludar a los clientes y hablarles de los detalles de esta promoción. “Es una marca con mucha variedad y que gusta mucho a los clientes. La garantía de por vida atrae mucho a los compradores”, dijo Celedino Valverde, Propietario de Distribuidora Fama, en Alajuela.

Rueda de negocios en el Atlántico

Los clientes de la Zona Atlántica se vieron beneficiados con la Rueda de Negocios que Vega llevó hasta Guápiles, durante dos días.

Este encuentro abarcó varios esquemas ofertas y promociones, diseñados específicamente para cada uno de los clientes, con varias de las marcas de más rotación que tiene la compañía.

Alejandro Soto, Coordinador de Ventas de Importaciones Vega, indicó que “nuestra idea es acercar aún más los productos a los clientes, con propuestas innovadoras y bajo un esquema muy ganador”, aseguró.

Afirmó que en un ambiente tranquilo, pero de mucha camaradería, los compradores llegaron desde varias partes de la zona atlántica. “Agradecemos a quienes acudieron al llamado. En el futuro estaremos realizando más actividades como estas, pues son un beneficio para los negocios”, dijo Soto.



Vega llevó la Ronda de Negocios para los clientes de la Zona Atlántica.

Aprovecha los **DESCUENTOS** especiales

10% 15% 20%



En tus compras de Diciembre

*Aplican restricciones

LLÁMENOS

2256-6070

VERTICE
Líder en sistemas de exhibición y almacenamiento

Romara como **LA ESPUMA...**

Materiales y acabados Romara, un negocio guiado por Óscar Madrigal, quien con ojo clínico para los negocios, pasará de tener una tienda de 1000 m², a una de más de 3000.

Salitral de Santa Ana.- Ya son varios años, cuando por primera vez estuvimos en este negocio, y fue cuando conocimos a su propietario, Óscar Madrigal, un ferretero entusiasta, ilusionado con el crecimiento, y motivado más allá del 100%, por tener una tienda cada día con más tránsito de clientes.

Con decirles que hoy, hace unos días, lo encontramos pero con el doble de estas cualidades, más motivado, más feliz, y con más ganas de crecer. Y tal parece, que la regla indica que quien la lucha, obtiene resultados, porque no solo nos contó que ya su nuevo negocio va "viento en popa", sino que muy pronto se trasladará unos metros abajo, para aumentar su esquema de empresa.

En otras palabras, Romara pasará de ubicarse en una ferretería de 1000 m² a una tienda de más o menos 3200 m², prácticamente triplicando su tamaño.

Y para Madrigal no es solo contarle, sino que nos llevó donde estará el nuevo local, que ya cuenta con la estructura metálica y las bases de concreto, y muy pronto le instalarán el techo y le entrarán a los nuevos detalles. Espera que a la cuenta de un año, ya estén ubicados, en lo que denomina un edificio inteligente para los clientes y basado en una dosis fuerte de exhibición.

¿Y cómo se logra jugar con tanto riesgo? Para Madrigal no es otra cosa que "es cuestión de tener visión, de querer algo y luchar por ello", asegura. Pero añade que "aquí lo más importante es entregarse al cliente y en eso estamos todos los 14 que trabajamos aquí".

Inquietud

Precisamente, esa inquietud por buscar hacer mejor las cosas todos los días, Madrigal la describe como "una manera de reinventarnos. Tenemos que estar preparados para los cambios, porque todo cambia, hasta los clientes, porque hoy buscan algo, pero mañana vienen por otra cosa diferente y hay que tener de todos los productos".

Afirma que con un poco de ganas se logra mucho. "Siempre le digo a los muchachos que afuera hay un mercado que es voraz, pero que si siempre tenemos en nuestra mente ese contacto personal y especializado con los clientes, ya estamos ganando".

Se autodenomina como "un loco y medio"... "Es que no me gusta estar quieto porque las oportunidades no esperan, los clientes no esperan, la atención es hoy y no mañana", señala Madrigal.

Junto con su esposa Guiselle Araya, quien maneja la parte financiera, llevan el control del negocio, y todos los días buscan aumentar las transacciones diarias con los compradores, que hasta el momento manejan un promedio cercano a los 150.



Este es Óscar Madrigal, y esta estructura es parte del nuevo edificio que pronto albergará su negocio: Ferretería Romara.

Para Madrigal parte de las claves del éxito es tener visión, querer algo, luchar por ello y entregarse al cliente.



INTACO busca llevar más EFICIENCIA A LOS NEGOCIOS

INTACO lanzó al mercado su App que facilita a los ferreteros el cálculo de productos, hace recomendaciones, provee fichas técnicas y permite asesorar profesionalmente a los clientes.

Por ejemplo, después de vender cerámica, para muchos vendedores ferreteros significaba todo un “dolor de cabeza” el paso siguiente de calcular la cantidad de adhesivo o bien, el cálculo del mortero para repello era “sudar la gota gorda”, para dar con la cantidad adecuada. Que no sobre y que no falte para que el comprador no se sintiera “engañado”.

Sin embargo, estos cálculos mentales, a mano, o con ayuda de la tabla, cuando se tenía a mano, ahora son cosa del pasado, desde que INTACO puso a disposición de los vendedores, su nueva App que no solo ayuda a calcular la cantidad de producto, sino que hace recomendaciones para distintas necesidades.

Pero, qué dicen ahora quienes prácticamente deben usar esta herramienta a diario.

Nos fuimos directo al mercado, y visitamos un par de ferreterías para constatar los alcances y el potencial de esta herramienta.

Para Rafael Hernández, del Área de Ventas de Maderas y Ferretería Buen Precio, “esto nos vino a resolver prácticamente la vida. Nos hizo el trabajo no solo más rápido sino más eficiente”, indica.

Asegura que la aplicación es muy fácil de usar, y “se puede tener tanto en el teléfono como en la computadora. Me ha servido de mucho, sobre todo porque los cálculos son prácticamente exactos, lo que hace que el servicio hacia el cliente mejore”.

Hernández dice que no hay que quedarse atrás en el mercado. “Hay que estar actualizado porque los clientes requieren todo en el momento. Saber por ejemplo, cuánto adhesivo exacto lleva un pedido de cerámica, hace que seamos más eficaces y que el cliente deba esperar menos porque recibe la cotización más rápido”.

Dice estar muy contento con esta herramienta. “Es mucho más

científico, no hay cálculos al azar. Felicito a INTACO por facilitarnos las cosas y aumentar la eficiencia del negocio”, añade Hernández.

Exactitud

Otro que ha visto facilitada su labor, es Carlos Calderón, de Pisos y Azulejos Porras, en Santa Ana y califica la aplicación como “súper útil. Ya hacía falta trabajar con mayor exactitud. De hecho, las ventas han aumentado porque tenemos a la mano recomendaciones de producto que antes no usábamos”.

Calderón dice que la herramienta les ha permitido un asesoramiento más profesional hacia los clientes. “Se cuenta a la mano con las diversas fichas técnicas del producto, lo que nos da más seguridad, y nos permite un asesoramiento más profesional, pues incluso permite enviar los datos a los clientes por correo electrónico”.

Afirma que anteriormente, los clientes debían esperar por los cálculos y, dependiendo del tráfico, generaba atraso. “Con esta App, prácticamente, solucionamos en el momento, al instante y eso nos da ventaja para aprovechar la emoción del comprador”, dice Calderón.

Para acceder a esta App, es muy fácil, solamente poner en el navegador del teléfono o computadora www.intaco.com/app



Rafael Hernández, del Área de Ventas de Maderas y Ferretería Buen Precio, afirma que la App de INTACO, “nos vino a resolver prácticamente la vida”.



Carlos Calderón, de Pisos y Azulejos Porras, en Santa Ana, califica la aplicación como de alta utilidad, más en tiempos en que la tecnología facilita el servicio al cliente.



Nuestras tablillas de PVC para cielorraso le garantizan los mejores beneficios del mercado.

- Únicas con protección UV contra los rayos del sol.
- 100% resistentes a la humedad
- No propagan fuego
- Los mejores precios de la mejor calidad
- Mayor variedad de diseños y acabados Premiun, Gold y Platinum
- Garantía y satisfacción total



Adquíeralas en nuestro distribuidores autorizado en todo el país

T. (506) 2453-9270 T. (507) 244-5522 f plastimex @PlastimexSA | www.plastimexsa.com

Termoplast

aislante térmico PLASTIMEX®

Características

- Espuma de polietileno expandido de celda cerrada.
- Cubierta de 2 caras de aluminio puro.
- Refracta el 97% del calor radiante proveniente del techo.
- Retardante de llama Clase A
- Totalmente impermeable

AISLANTE TÉRMICO 2 CARAS 3MM

Cod: 02065000700

AISLANTE TÉRMICO 1 CARA 3MM

Cod: 0206500700

AISLANTE TÉRMICO 2 CARAS 5MM

Cod: 02065000800



¡ Muy Pronto !

Se abrirán las puertas del Centro Industrial L' Uruka. La mejor opción y respuesta a las necesidades de la industria costarricense, con su amplia gama de productos de alta calidad.

Motores, ruedas, equipo estacionario para madera, hidrolavadoras, herramienta eléctrica, compresores de aire, aspiradoras, destaqueadoras, roscadoras, cargadores de batería y mucho mas... Calidad, Servicio, Buen Precio, Asesoría Técnica, Taller de Servicio y Repuestos.



Hitachi Koki adquiere la empresa **ALEMANA DE HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS METABO**

La compañía Hitachi Koki, a la que pertenece Hitachi Power Tools Ibérica, ha adquirido la empresa alemana de herramientas eléctricas Metabo. Esta adquisición forma parte de una estrategia de expansión en el mercado europeo.

Como explica el presidente de Hitachi Koki, Osami Maehara, "Metabo es el refuerzo perfecto para nosotros, porque ambas empresas se complementan excelentemente en muchos aspectos como la capacidad de desarrollo, de ventas y en línea de productos".

Es por ello que no sólo se mantendrá a Metabo como marca independiente, sino también como empresa dentro del Grupo y se le permitirá mantener la independencia que necesita para poder continuar con éxito en el futuro. Por lo tanto, esta operación no va a afectar a la distribución de producto de ninguna de ambas marcas.

"Estamos convencidos que esta adquisición beneficiará a ambas empresas y creará sinergias muy positivas para las dos marcas", concluyen desde la compañía.

Fuente: www.interempresas.net



Sólidas ventas de Walmart, **HOME DEPOT Y TJX DISIPAN MIEDO A LA CAÍDA DE COMPRAS**



Las cifras trimestrales del minorista más grande del mundo, Walmart, no han decepcionado pero pintan un panorama mixto en los próximos meses. La compañía encadenó cinco trimestres consecutivos de incrementos en sus ventas mientras su beneficio sufre el impacto del incremento de los salarios a la hora y el intento de la empresa por mejorar sus operaciones de

comercio electrónico.

Otras grandes minoristas, como la compañía de mejoras del hogar Home Depot y las tiendas de descuento TJX, también pasaron por la pasarela de resultados durante el mes anterior registrando un incremento en sus ventas que alivia momentáneamente la posible debilidad del consumidor estadounidense de cara a la temporada de compras navideñas. La semana pasada, las cuentas de Macy's, Kohl's o Nordstrom provocaron el pánico entre el sector. Aún así, con vacas sagradas como Walmart o Home Depot convenciendo con sus resultados, todo parece indicar "que el consumidor estadounidense se mantiene en buena forma", según indicaba Christopher Hovers, analista de J.P. Morgan en un informe distribuido entre sus clientes. Desde su punto de vista, la cálidas temperaturas para esta época del año afectarán más a las minoristas de ropa que a los hipermercados de descuento o de mejoras para el hogar.

Fetesa Do it Center

ABRE SUCURSAL EN LINDA VISTA

Nicaragua.- Fetesa Do it Center inauguró su cuarta sucursal en Linda Vista bajo el concepto de autoservicio. La ferretería ubicada de los semáforos de Linda Vista 200 metros al oeste costó una inversión de 4 millones 480 mil dólares.

Cuenta con un mil setecientos metros cuadrados más un mil metros de bodegas. Adicionalmente, se encuentra un vivero en la zona central del parqueo. Esta nueva tienda ofrecerá una amplia gama de productos ferreteros, materiales de construcción y artículos para el hogar, con asesoría y atención personalizada en un horario de 7:00 de la mañana a 7:30 de la noche de lunes a sábados y los domingos de 9:00 de la mañana a 5:00 de la tarde.

Luis Prieb, gerente general de Fetesa comentó: "Es la cuarta sucursal que abrimos en solo 2 años, es una tienda más moderna, grande y completa con todos los artículos ferreteros y de construcción. Ofrecemos nuevas opciones y experiencias de compras. Prieb también compartió que cuentan con nueva línea de terraza.

De cara a la inauguración de esta nueva sucursal en la que se han creado 50 nuevos empleos directos, según Prieb se estarán ofreciendo descuentos adicionales como: 20% de ahorro en herramienta manuales y eléctricas Makita y en toda la línea de pintura; 15% de descuento en losa sanitaria Incesa Standard y 10% de descuento en el área de iluminación y en herrajes Geo y Kwikset.

En vísperas de las fiestas navideñas, Fetesa Do it Center tendrá disponible en sus dos sucursales una amplia variedad de juguetes de la marca Mattel, para que los padres aprovechen a comprar el regalo de Navidad de sus hijos.

Fuente: <http://www.elnuevodiario.com.ni>



Nicaragua sigue creciendo en su sector ferretero. Aquí en la inauguración de Fetesa Do It Center.

Sodimac mejora los hogares

CON LOS CURSOS "HÁGALO USTED MISMO"

Uruguay.- Las instancias de capacitación gratuitas que realizan en sus tiendas de Ciudad de la Costa (kilómetro 16 de Avenida Giannattasio) y Sayago (Bulevar Battle y Ordoñez esquina Bell).

En los talleres, colaboradores de la empresa instruyen y brindan consejos a los participantes sobre diversos trabajos. Por ejemplo, los expertos abordan temas como la instalación de aires acondicionados y pisos flotantes, el armado de estructuras de placas de yeso y mesadas para la cocina, y el cuidado de jardines, entre otros.

Las propuestas de capacitación incluyen presentaciones teóricas y actividades prácticas, para lo cual los docentes y los participantes cuentan con los materiales y las herramientas que se necesitan para las demostraciones.

Los cursos "Hágalo Usted Mismo", que duran aproximadamente una hora y no requieren inscripción previa, se basan en el programa "Hacelo vos mismo", impulsado por Sodimac a través del sitio web www.hacelovosmismo.com.uy, donde se presenta información para llevar a cabo distintas actividades vinculadas a la mejora del hogar.



IMPORTADORA
AMERICA
Un mundo ferretero a su alcance

SU MAYORISTA FERRETERO

con más de 40 años
en el mercado nacional

Distribuyendo las mejores marcas:



SI somos
importadores directos



Llame a nuestro departamento de telemercado, ahora con servicio express y rutas semanales a todo el país

Tel: (506) 2292-2424
servicioalcliente@iamericacr.com



Especialistas eléctricos **BUSCAN MÁS MERCADO**

En el mercado aún existen muchas dudas con respecto a los productos eléctricos que cumplen o no con las regulaciones y normas, por eso, para empresas como Sir, la feria conforma una alternativa para mostrarse y capacitar aún más a sus clientes.



Aunque mayo pareciera de momento lejano, lo cierto es que Expoferretera ya está a la vuelta de la esquina y es por eso que Carlos Castillo, Representante de Soluciones Industriales y Residenciales (Sir), no quiere que se le escape un solo detalle, y además de confirmar su participación en Expoferretera, desde ya se alista con fuerza para ofrecer a sus clientes, todo un arsenal de soluciones eléctricas, tanto en servicio como en productos.

Como distribuidor autorizado de la marca General Electric y otros productos que espera llevar a la feria, Castillo dice que “desde que estamos en el mercado nos hemos enfocado en que nuestros clientes no solo reciban un producto, sino una solución completa, que sientan que nos interesan y que les acompañamos en sus proyectos”.

Calidez

Afirma que en el mercado basan su servicio al cliente mediante una relación cálida, de amigos, de basarse en valores de honestidad y responsabilidad.

“Sabemos que en Expoferretera nos podemos dar a conocer más en el mercado, y que los clientes conozcan todas las soluciones con que podemos ayudarles”, dice Castillo.

Algunos de los productos que Sir distribuye son: centros de carga, plaquería, tubería emt, de marcas muy reconocidas.

“Nuestra fortaleza es llegar con una propuesta de servicio y responsabilidad”, asegura, mientras explica que abarcan todo el país, además de que al ser productos técnicos, brindan toda la asesoría necesaria a los clientes, para que estos incrementen las ventas.

Carlos Castillo, Representante de Sir, dice que estará en Expoferretera mostrando los productos y servicios que ofrece su compañía, y que actualmente es distribuidor de GE. Además, afirma que iría con una sorpresa en plaquería.

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

2016

★ A RITMO VAQUERO ★

Expoferretera 2016, el encuentro internacional de negocios entre mayoristas, ferreteros y profesionales de la construcción, se viste a estilo vaquero para enlazar más oportunidades. Todos nos pondremos el sombrero para hacer los negocios del año.

6, 7 Y 8 DE MAYO, 2016.
EVENTOS PEDREGAL

Adquiera su entrada gratis en
www.expoferretera.com

Reserve su Stand y Patrocinios
Marco Verdesia • marco@ekaconsultores.com
Tel.: (506) 4001-6726 Cel (506) 7014-3611

SHOW VAQUERO
PARRILLADA FERRETERA
CHARLAS Y DEMOSTRACIONES

Expositores 2016

 **CANET**

 **HOGGAN**
INTERNACIONAL

 **coflex**
Productos en Plomería

 **proveeduría**
total

 **ACUARIUM**
PISCINAS & SPAS

 **TORNILLOS**
SISA
LA MARCA EN TORNILLOS

 **OPTIMA**
SEGURIDAD

 **IMACASA**
FUERZA EN SU TRABAJO

 **BAYER**
Bayer Environmental Science

 **VEGA**
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

 **Corporación SYJ**

 **HELVEX**
garantía de calidad

 **BEKAERT**
better together

 **VERTICE**





Caja de registro pluvial.



Caja de registro sanitario.



Cisterna 2500 litros.



Tanque 5500 litros



Pilas compactas en variedad de colores.



Nueva trampa de grasa.

Distribuye: La Casa del Tanque • Tel.: (506) 2227-3722



Manguera sin refuerzo bicolor
liviana, en longitudes de 7.5, 15, 22.5, 30 y 50 mts. En tres colores distintos.



Manguera reforzada en longitudes de 7.5, 15, 22.5, 30 y 50 mts. En tres colores distintos, con protector de quiebre en el acople.



Manguera reforzada "All Purpose" verde, más flexible, mayor capacidad de resistencia a la presión, con acople de entrada pesado y protector de quiebre

Distribuye: Productos Plásticos Sirena S.A.
Tel: (506) 2235-8005



Sistema S especial para protección de electrodomésticos

duchas, cocinas, aires acondicionados, jacuzzis, entre otros.

Distribuye: Elektrosistemas
Tel.: (506) 2456-2020



Impermeabilizante Maxilastic.
 Membrana elastomérica. Formulada para impermeabilizar y aislar fisuras. Presentación en galón. Color: verde acqua.

Distribuye: INTACO
 Tel.: (506) 2211-1700



Reguladores y válvulas para gas
 Certificados UL y NOM-ANSE.



Luminaria LED
 MR-16 y reflectores para exterior. Marca High Lum.



Lámpara LED
 De 18 W, de 40. Presentación en 20 y 40.

Distribuye: Impafesa
 Tel.: (506) 2297-8282

El que sabe... exige

Tu marca **confiable** de accesorios para **Plomería**

Trampas Flexibles



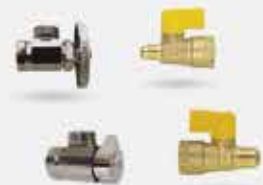
Bridas Flexibles



Cuello Flexible



Llaves de Control para Agua y Gas



Contras



Coflex Gas Acero



Coflex Agua Acero



Herrajes para Sanitario



Gil Coto Navarro
 Representaciones, S.A.
 Tel.: (506) 2224 2278
 (506) 2225 8403
 Fax: (506) 2224 6703
 info@gilcot.com
 mundoherra@amnet.co.cr
 distribuidor@coflex.com.mx
 www.coflex.com.mx



Líder
 el mercado de
 Tubos de Abasto

Toro NOSAREÑO

Allan Barrantes, Propietario de Grupo Nosara, cuenta con 4 negocios que combinan autoservicio y atención personalizada. Incluso uno de ellos, en Nosara, tiene una amplitud superior, si se le compara al más grande que hay en el Valle Central.

Nosara, Guanacaste.- Llegando al cruce entre Sámara y Nosara, y más o menos a mitad de camino, logramos divisar la estatua del “Malacrianza” aquel toro que en los redondeles, nunca pactó tregua con nadie...

Y aunque llevábamos referencia de que aquel era un empresario de empuje, un ferretero tenaz, no sabíamos que nos íbamos a encontrar con otro toro, de esos incansables, que no paran de luchar.

Es Allan Barrantes, hombre de pocas palabras, y que cuando las suelta, es porque pasaron en un fuerte análisis entre su mente. Eso sí, aunque estuvimos poco con él, lo perfilamos con un ferretero listo para “embestir” las oportunidades que se vengan.

No hace mucho, sufrió la devastación de uno de sus negocios, precisamente, el que está en el cruce: Ferretería El Constructor Samareño, un incendio, mientras realizaban una remodelación, azotó el negocio y lo dejó prácticamente en cenizas.

Sin embargo, nuevamente, y “con la ayuda de Dios”, como él dice, lo erigió nuevamente, para imprimirle un nuevo sello, el de autoservicio, pero sin descuidar la atención personalizada.

Además de esta tienda, Grupo Nosara -así se llama la empresa que cobija sus negocios- cuenta con Materiales de Construcción Sámara, en Sámara y Materiales de Construcción Nosara y Ferretería Nosara, en Nosara.

“Usted sabe que a mí me gana la inquietud... Me gusta ver que los negocios se renuevan constantemente”, dice Allan, mientras nos mostraba parte de la más grande de las tiendas de Nosara.

Allan sabe que tener buenos negocios, con un buen inventario, contribuyen al desarrollo de la comunidad.

“Eso de ayudar a que el pueblo se desarrolle, me gusta. A la gente, hay que tenderle la mano”, advierte Barrantes.



Allan Barrantes y su hermano Juan Diego, han encontrado el norte para crecer en una zona que ha sido azotada por el “bajonazo” en la construcción.



Esta es una de las ferreterías que está en el centro de Nosara.



Al dirigirse a Nosara, se puede ver la estatua del que fuera el toro "Malacrianza", que emula la bravura con que sus empresarios le entran a las oportunidades.



Basado en ese pensamiento, no es extraño que antes de llegar a la ferretería haya tenido que detener su paso para saludar a propios y extraños, a clientes y empleados.

"Solo con trabajo, y con trabajo duro, nos ganamos el respeto de la gente".

Fortalecido

Sobre el negocio que se quemó, le preguntamos si en algún momento sintió perder las fuerzas, desfallecer y perder la motivación para seguir adelante...

"Nunca. Dios no le da adversidades a quien no las pueda soportar. Me llené de fuerzas y le dije a mi gente que "vamos pá lante" y gracias a Dios, hoy vemos la ferretería levantada", dice Allan.

Para él hay dos palabras clave en la vida como empresario y ferretero: trabajo y constancia. "Ver la gente trabajando de nuevo en la ferretería, se siente muy bonito".

Cada una de las tiendas es diferente, podría decirse que atienden incluso diferentes nichos de compradores, entre ellos, hay toda una población extranjera, especialmente, norteamericanos, que prácticamente gustan de atenderse solos, y a diferencia, aquellos que les gusta que los atiendan y les muestren los productos, también encuentran esa atención.

Su pasión: estar en el mostrador atendiendo compradores. Su norte: ver sus negocios más fortalecidos.

Barrantes no descarta la idea de crecer, de abrir nuevos negocios en el futuro. "Cuando el cliente cree en la empresa, vender no es difícil", asegura.

Así es Allan, y quien junto a su hermano, aprovechan cada oportunidad que les presenta el mercado para "embestirla" y crecer...

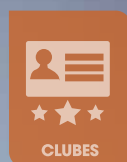
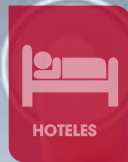
Así quedó el nuevo negocio en el Cruce hacia Nosara: Ferretería El Constructor Samareño. Está diseñado con modernismo y para atender diversos nichos de clientes.

Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Imacasa Costa Rica	Mario Monterroza	Gerente General	2293-2780	2293-4673	mmonterroza@imacasa.com
Coflex S.A de C.V	Gil Coto Navarro	Representante	224-2278	N.D	servicioclientes@coflex.com.mx
Sur Química	Eduardo Gamboa	Gerentes Ventas	2211-3400	2256-0690	egamboa.s@gruposur.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	lancoyharris@racsa.co.cr
INTACO	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Conducen (General Cable)	Tanya Bogantes	Analista de Mercadeo	2298-4800 / 2298-4949	N.D	tanya.bogantes@generalcable.co.cr
Vertice Diseños, S.A.	Eitan Rosenstock	Gerente General	2256-6070	2257-4616	info@verticecr.com
Plastimex, S.A	Alvaro Castro	Gerente de Mercadeo y Ventas	2453-1251	N.D	acastro@plastimexsa.com
Imp. Industriales Masaca S.A	José Rodríguez	Gerente General	2244-4044	N.D	jjrodriguez@masaca.net
Importadora America	Erick Bermúdez	Gerente General	2292-2424	N.D	gerencia@iamericacr.com
La Casa del Tanque	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18	davidp@lacasadeltanque.com
Tente Ruedas, S.A	Carlos Navas	Director de Exportación	(+34) 935 650 737	N.D	cnavas@tenteruedas.es
Tornillos la Uruca	Diego García	Gerente de Ventas	2256-5212	N.D	dgarcia@tornilloslauruca.com
Schneider	Luis Alfaro Nietzen	Gerente de Mercadeo	2210-9450	N.D	luis.alfaro@schneider-electric.com
Capris, S.A	Peter Ossenbach K	Gerente General	2519-5009	N.D	peter.ossenbach@capris.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	impovega@racsa.co.cr
Elektrosystemas	Aisen Sánchez	Gerente Administrativo	2456-2020	N.D	asanchez@elektrosystemas.com

¿Listos para el 2016?

EXP | HO | RE
EXPO PARA HOTELES Y RESTAURANTES
 SUPERMERCADOS • CATERING SERVICE • SODAS • PANADERÍAS • CLUBES



31 de Mayo, 1 y 2 de Junio, 2016

Eventos Pedregal

El evento donde encontrará productos y servicios para su negocio, podrá actualizarse, capacitarse y lograr contactos nuevos.

Regístrese desde ahora para recibir su entrada gratis e información sobre la feria en:

www.exphore.com/entrada



Reserve su stand:
 Guillermo Rodríguez,
 guillermo.rodriguez@eka.net
 Tel.: (506) 8997-1651
 Tel.: (506) 4001-6729

Organiza:
Apetito
 La revista para hoteles y restaurantes



Nosotros hacemos que la energía
e información llegue a todo el mundo.
Somos General Cable. 170 años innovando
la fabricación y desarrollo de cables y alambres.



General Cable
conducen

UNA COMPAÑÍA
CONECTANDO AL MUNDO

Costa Rica: 2298-4800 - info.centroamerica@generalcable.co.cr
www.generalcable.com



NUESTRAS MARCAS:



**CAROL
BRAND**

Revestimiento texturizado

Cuarzo



Brinda una protección única,
es antifongos y fácil de lavar.

Acabado duradero para
interiores.
Genera ambientes agradables
con diferentes tonalidades.

Revestimiento texturizado

Granito



TEXTURAS Y ACABADOS

que convierten sus paredes en algo muy especial

Revestimiento texturizado

Veneziano



Desarrollado para interiores.
Brinda un acabado liso y
satinado con apariencia
de mármol.

Resistente acabado mate.
Soporta cambios climáticos
agresivos.

Revestimiento texturizado

sílica



ENCUÉNTRELOS EN LAS TIENDAS **SUR COLOR** Y DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS



Más información



Yo
confío en **SUR**