

tuercas y tornillos



Muy Unidos con sus clientes **P.16**

Fiesta ferretera en Vega **P.20**

21 nominados a Ferretero del Año **P.23**

Leones para la ferretería **P.26**

HECHO A LA MEDIDA

Después que su padre decidiera fundar el negocio, hace 39 años, Pablo Camacho encajó bien en Maderas Camacho. Lo ha hecho crecer y la competencia no le ha restado en los más de 400 clientes que atiende diario.

p.32



 /Revista TYT

Suscríbese en:
www.tytenlinea.com/suscripcion
MARZO 2016 año 19 / No. 237

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
06 al 08 Mayo 2016

CORREOS
DE COSTA RICA

PORTE PAGADO **PERMISO N° 130**
PORTE PAYÉ

Nueva línea
para pegar porcelanatos
Bondex[®]



Tránsito liviano



Tránsito moderado

Ahora con

**FÓRMULA
MEJORADA**

y nueva imagen

Las nuevas fórmulas de la línea de morteros adhesivos Bondex[®] para pegar cerámica y porcelanato permiten un mezclado más rápido y con menor esfuerzo físico, al ser morteros más livianos, cremosos y trabajables, además de brindar una máxima adhesión.

BrassCraft®

Mejor. Juntos.®

¡Vaya a lo seguro...!

Ofrezca eficiencia y confiabilidad con las mangueras de abasto y llaves de control de alta calidad BrassCraft®

Disponible en su mayorista:

Llaves de Control y Tubos de Abasto disponibles en Transfesa:

www.transfesacr.com • Tel (506) 2210-8906 • ventas@transfesacr.com

Llaves de Control disponibles en Distribuidora Arsa:

www.disarsa.com • Tel (506) 2285-4224



Pablo Camacho, de Maderas Camacho, es también uno de los nominados a Ferretero del Año. Vote en www.expoferretera.com



8

PINCELADAS

10

MERCADEO Estrategia de servicio

El liderazgo en servicio genera una mentalidad de servicio dentro de la organización.

EN CONCRETO

12

¡Ellas aumentaron su poder...!

Lo que hace 20 años era casi impensable, hoy es más que una realidad: el poder de decisión en la compra empieza a pasarse de manos, empieza a estar en manos de la mujer.

22

PERFIL ¡Tornicentro, más vivo que nunca!

16 ¡Muy Unidos con sus clientes!

18 INTERNACIONAL

23

EXPOFERRETERA ¡Arrancó etapa final del Ferretero del Año!

Cada uno de los nominados recibe una manta que dice. "Esta ferretería está nominada a Ferretero del Año", con el fin de que integren a toda la comunidad de clientes y al sector a votar por ellos.

30

PRODUCTOS FERRETEROS

32

EL FERRETERO A la medida para la ferretería

Pablo Camacho, de Maderas Camacho, ha dado a su negocio ese toque y esa combinación para que los clientes encuentren una tienda moderna.

20 ¡Vega la pega de nuevo!

22 BrassCraft aliado de la fontanería

26 "Leones" para la ferretería

28 Aquí soplan Brisas de negocio



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

4.133 vistas en la edición digital



Abril / TYT 238

Especial de brochas, silicones y selladores

¿Cuáles de estos productos son los que pintan más en el mercado?

Ranking de Productos y Marcas

Los productos y marcas que tienen mayor venta en las ferreterías

Especial: Madera y productos sustitutos

Los productos que atienden, embellecen y transforman la madera

Manejo de inventarios

Los métodos más eficientes en el manejo de inventarios son sinónimo del incremento en las utilidades. El arte de saber comprar para poder vender...

Cierre comercial: 07 de marzo, 2016

Anúnciense en TYT Y esponja en Expoferretera y Expoautomotriz

Marco Verdesia • marco@ekaconsultores.com

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



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
iraniasalazar@ekaconsultores.com

Fotografía de portada
Randall Rodríguez

Asistente Comercial
Tatiana Alpízar
t.alpizar@ekaconsultores.com

Suscripciones
Tel: 4001-6722
revistaty@ekaconsultores.com

Suscribase en:
www.tytenlinea.com/
suscripciones

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





¿Y EL “UBER” FERRETERO?

Sin duda, esta novedosa alternativa de transporte vino a causar revuelo, temor y desazón, como competencia, en el sector de taxistas formales e informales. Ayudados por la alta dosis de tecnología, que hasta muestra un cálculo de tarifa al usuario, antes de abordar su viaje, Uber, se muestra como un competidor bastante fornido.

Hay que entender que en cualquier sector de negocio, hay que entrarle con todo, el servicio no es para después, es para hoy, las estrategias son para ya o de una vez. Casi que esto es muy parecido a las luchas de las artes marciales mixtas, donde encerrados en una especie de jaula, se dan duro, duro de verdad.

Imaginemos por un momento, que un grupo de empresarios decidiera impactar en el servicio, basados en que todas las ferreterías cuentan con inventarios y precios similares, pero ir más allá de lo común y cotidiano, y por cada herramienta ofreciera una solución más allá de lo que representa la misma herramienta.

Por ejemplo, el área de plomería, que es un departamento al que muchos compradores llegan tras una emergencia por un tubo roto, que podría pasar si al cliente se le ofreciera además de las mangueras de abasto, tubería, figuras de PVC, pegamentos, un profesional en plomería. Algo así: “¿Tiene una emergencia? Lívese la ayuda de un plomero con su compra...”

¿Necesita reparar el techo y no sabe dónde están esas molestas goteras? Le ayudamos a lograrlo con un profesional...

Cuando los beneficios aumentan, y son variados y certeros, el precio pasa a ser de los factores menos considerados, quizás no en último lugar, pero tampoco de primero.

Para los compradores, hay reparaciones y mantenimientos complejos que requieren de la ayuda de un experto, como instalaciones eléctricas, colocación de herrajes en muebles de cocina, pintura, instalación de cielo rasos, entre muchas otras.

Las estrategias y las ideas de impacto sobran... Conozco de ferreterías que ofrecen profesionales, pero son para trabajos más complejos, más grandes, y para un usuario una emergencia o urgencia puede significar hasta poner un clavo.

Además, ¿en qué ferretería o depósito de materiales pensaría un comprador, cuando en su última visita, además de comprar las figuras de pvc para la instalación de una pila de lavado, le ofrecieron el fontanero y ahora requiriera de un proyecto más grande?

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

americanlite®



Bombillos con garantía de 1 años CFL y de 5 años en leds.

Con tecnología americana y alto flujo luminoso, más horas, UL



Distribuidor autorizado para Costa Rica



Está apostando a la tecnología de eficiencia y ahorro

Tel: (506) 2296-1980 • aditec@aditec.com

Soluciones

FERRETERAS

a la medida...



Servicio al cliente
Trato personalizado



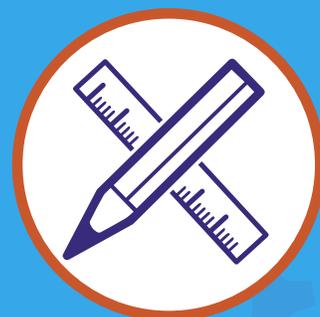
Instalación, según
requerimientos y
necesidades del cliente



Ahorro de tiempo
y optimización de
espacios



Asesoría gratuita,
antes, durante y después
de cada proyecto



Servicio de diseño y
levantamiento de planos para
visualizar sus proyectos

CONSTRUCCIÓN RESPIRA DINAMISMO...

Si para el 2014 la construcción cerró con un total de metros cuadrados de 6,771.874 millones, para el 2015 lo hizo en 7,699.495. Casi más de un millón de metros, lo que podría verse como un leve repunte, con tintes de dinamismo.

Aunque por más positivos que puedan ser, los números siempre son fríos, muy al contrario de las empresas que se apuntan con fuerza a sacar adelante al sector, a base de sus servicios y productos.

En la pasada Expoconstrucción el sector dio muestras claras de su lucha por levantar.



Ferretería Brenes lleva parte de sus principales líneas de producto, para motivar a sus compradores.



La Casa del Tanque que empezó a incursionar en equipos de bombeo.



INTACO aprovechó para mostrar al mercado sus últimas innovaciones.

OPORTUNIDAD PARA LA ZONA SUR

Quién en el sector ferretero no recuerda a Jorge Calvo, cuando por muchos años fue pieza fundamental de la desaparecida ferretería Rodríguez y Esquivel.

Ahora con su experiencia de más de 30 años en el canal ferretero, cuenta con su propia empresa Soluciones Ferreteras Calvo, y ofrece la representación para cualquier línea en esta zona, así como la posibilidad de ampliar la cartera de clientes, para las empresas que quieran aumentar su presencia en toda la Zona Sur del país.

La empresa está en el centro de Pérez Zeledón, y Jorge Calvo pone a disposición su correo electrónico: jcalvo45@gmail.com y el teléfono: 8310-1587.



Jorge Calvo ofrece la representación de líneas y apertura de negocios para la Zona Sur del país.

¡Y SIGUEN LOS CAMBIOS!

El mercado ferretero tico sigue marchando en todas direcciones, y ahora apunta a la llegada de nuevos inversionistas que llegan a dinamizar mucho más el sector. Recientemente, fueron adquiridas las empresas ferreteras de Barosa, y Ferretería El Mar San José. Todo indica que se trata de inversionistas ticos, que anteriormente no estaban en el negocio. Más detalles, en cualquier momento por medio de www.tytenlinea.com o en el Facebook de la revista.



En Revista TYT, lamentamos con profundo pesar el fallecimiento del Ing. Alvaro López González, Fundador y Presidente Honorario de Pinturas Laminak y amigo de este medio.

Rogamos al Supremo Hacedor para que llene de paz y fortaleza a su estimable familia.

60 de experiencia

Como representante de Centro de Materiales La Marina, quisiera comentarles que somos una empresa familiar con 60 años en el mercado maderero, como Aserradero La Marina. En el 2014, decidimos implementar el servicio de ferretería y a través de un aprendizaje diario, y mucho esfuerzo, hemos ganado un lugar en el gremio. Para este 2016, hemos fijado metas de crecimiento importantes, y de antemano como agradecimiento a nuestros clientes y proveedores, hemos organizado una Feria Ferretera con el fin de festejar nuestro 2° aniversario en el sector. La feria será en nuestras instalaciones en La Marina de San Carlos, el 5 de marzo. Queremos compartir con nuestros clientes. No es secreto para nadie, la importancia de su papel en el sector, pues nos surten lo incomparable: el conocimiento y la información. Para nosotros, TYT es un aliado más de nuestro negocio, de ahí que solicitamos amablemente la presencia de la revista en nuestro evento.

Atentamente,

Ing. Rebecca Alfaro Alpizar.
Tels. 2474 3614
Correo: info@aserraderolamarina.com

Den Braven
Mejores resultados a través del conocimiento

"SOLO DEN BRAVEN TE OFRECE LA MAYOR VARIEDAD DE PRODUCTOS CON LAS MEJORES SOLUCIONES PARA EL MERCADO"

Importa para Costa Rica y Panamá: **INTREP** INTERNATIONAL REPRESENTATIVE +506 2239-2767

Distribuyen en Costa Rica: **FYG FERRETEROS** +506 2453-3081 **IM Magaro** +506 2236-6902

[f Intrepsa](https://www.facebook.com/intrepsa)

Estrategia DE SERVICIO

Por Jorge Pereira

El liderazgo en servicio genera una mentalidad de servicio dentro de la organización. Escuchando lo que los clientes dicen sobre el servicio, se llega a conocer lo que es verdaderamente importante para el comprador, lo que ocurre con el desempeño del personal y por qué sucede.

La consecuencia de escuchar al cliente es que puede, de esta forma, conocerse lo que se debe hacer para establecer una estrategia que consiga mejorar el servicio. Es por otro lado la base sobre la que puede establecer una estrategia de servicio que brinde resultados.

Todas las empresas que prestan un servicio extraordinario cuentan con una estrategia de servicio clara y convincente. Tienen una “razón de ser” que le imprime energía a la organización y define la palabra “servicio”.

Con una estrategia de servicio clara y convincente, las personas encargadas de tomar las decisiones se forman una mejor idea acerca de cuáles iniciativas aprobar y cuáles rechazar. La estrategia es su guía.

Servicio y venta

El servicio y la venta son dos conceptos que se encuentran convergiendo hacia uno solo. En especial cuando se aplica a la venta una estrategia basada en dar “soluciones”.

La organización moderna se encuentra centrándose en dar soluciones positivas y dar un servicio excelente, en lugar de centrarse solo en el producto, como se hizo en el pasado.

Una cantidad más grande de empresas creen que pueden incrementar la percepción de valor de sus clientes, posicionándose como proveedores de soluciones. Para conseguirlo, es indispensable que el vendedor también se encuentre comprometido con dar servicio. Las soluciones, en un sentido amplio, no son otra cosa que dar servicio al cliente, entregando respuestas adecuadas a sus necesidades reales y actuales.

La desafío que enfrenta la empresa es la forma de introducir el concepto de servicio total y de centrarse en soluciones en la cultura de la organización tradicional, en que se encuentra profundamente arraigado el concepto de orientación al producto.

Al igual, ideas revolucionarias como “Sig Sigma, TQM, Just in Time” y otras ideas transformadoras de las organizaciones, centrarse en soluciones y no en el producto requieren de una profunda transformación de la empresa y de todos sus componentes.

Estrategia y misión

Una estrategia de servicio es una misión, no solo el planteamiento de una misión. Los planteamientos de misión suelen ser solo frases altisonantes en documentos internos y cartelones en las paredes, que no significan nada para el personal de la organización encargado de realizar el trabajo.

Por su parte, la misión debe ser una meta, una dirección, un llamamiento. Debe conseguir unir a todos los componentes de la organización en torno a un propósito común. Debe darle un profundo significado al trabajo del empleado o funcionario.

La estrategia de servicio permite identificar lo que representa valor para el cliente. Para forjar el camino hacia el servicio extraordinario, los líderes de la empresa deben definir correctamente aquello que hace que el servicio sea forzoso, y a la vez agradable.

Deben poner en movimiento y sostener una visión de excelencia en el servicio, que indique claramente el futuro y muestre el camino. Esto es la razón por la que se hace tanto énfasis en el liderazgo, cuando se habla de servicio.

Poder para tomar decisiones

Facultar a los empleados para servir es una condición necesaria para prestar un servicio extraordinario. Sin embargo, al desarrollar este tema, es probable que definamos el concepto de facultar con un sentido que difiere de aquel al que muchos lectores están acostumbrados.

Facultar para la toma de decisiones, no significa eliminar la jerarquía, la dirección o la responsabilidad personal. Facultar tampoco significa sencillamente otorgarles más libertad a las personas que dan servicios para cumplir su trabajo y obrar más a discreción. Esa es una interpretación demasiado estrecha del significado esencial de facultar y de sus beneficios potenciales.

Facultar es una actitud mental

Un empleado con la actitud mental de “estar facultado” debe sentir lo siguiente:

- Que tiene el control sobre la forma de cómo debe realizar su trabajo;
- Que tiene clara consciencia del contexto en que se realiza su trabajo y del lugar en que éste encaja “dentro del cuadro completo”.
- Se siente responsable del proyecto completo de su trabajo.
- Que sus deberes sobrepasan la descripción simple de tareas que se encuentra en los manuales de operaciones.
- Que comparte la responsabilidad del desempeño de su unidad, grupo y de la organización.
- Siente que existe equidad en la distribución de las recompensas, basadas en el desempeño individual y colectivo.

Fuente: www.mercadeo.com

EXIJA PRODUCTO ORIGINAL



Línea

Plata



▲ RESPALDO DE CALIDAD

Fabricada en Costa Rica con materias primas certificadas y los más altos estándares de producción.

▲ EXPERIENCIA DE EAGLE

En el desarrollo, diseño y manufactura de soluciones eléctricas para el hogar, industria y comercio por más de 35 años.

▲ CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

Bajo lineamientos que cumplen con el Código Eléctrico Nacional para garantizar la seguridad de usuarios e instaladores.



Asegúrese de garantizar CALIDAD a sus clientes.
¡Exija Plata la ORIGINAL!

Tel: (506) 2261-1515 / Fax: (506) 2237-8759

Zona Industrial Z, La Valencia
Heredia, Costa Rica

► www.eaglecentroamericana.com

f Eagle Centroamericana

EAGLE

CENTROAMERICANA

¡Ellas aumentaron SU PODER...!

Lo que hace 20 años era casi impensable, hoy es más que una realidad: el poder de decisión en la compra empieza a pasarse de manos, empieza a estar en manos de la mujer.



Si dentro de mix de productos que usted adquiere para el negocio, no contempla los que están pensados para la mujer, su tienda está en problemas. La estadística está marcada por una realidad que cada vez cobra mayor fuerza, y fuerza como la de un toro que nunca ha estado en la arena de un redondel. Los números hablan de que la mujer interviene directamente en la toma de decisiones de compra, especialmente cuando se trata de acabados para la construcción, solo por citar un ejemplo.

Un 34% de los compradores que visitan hoy las ferreterías son mujeres, y ese total es quien decide sobre productos que van desde los acabados para la construcción, hasta artículos basados en la línea de hogar.

Esto quiere decir que de cada 100 clientes, 34 son mujeres, y siguen en aumento.

Es por eso que hoy productos como la plaquería eléctrica, duchas, cajas organizadoras, basureros, grifería, pintura, tablillas para cielo raso, herramientas de jardinería, solo para citar algunos, deben tener un enfoque dirigido hacia ellas.

Para José Sánchez, Administrador de la Ferretería Santa Rosa, de Turrialba, piensa que la estadística se queda un poco corta, ya que según él, hay un 60% de hombres y un 40% de mujeres que se han convertido en los compradores de las ferreterías.

“El hombre interviene y decide por todo lo que es obra gris y material pesado, pero cuando ya se viene la etapa de los acabados, el peso de las decisiones de compra es de la mujer”, asegura Sánchez.

Sánchez indica que ahora las estrategias de venta tienen que ir en función de complacer esta población. “No hay duda que en la segmentación que se hace de clientes, necesariamente hay que incluir la mujer”.

En Santa Rosa, aseguran que contemplan que el mix de productos esté balanceado. “El incremento de las áreas con líneas para el hogar permite que el público femenino se vea atraído”.

Es por esta razón que Sánchez dice que en la ferretería no puede faltar la línea de hogar, un área de acabados con grifería, cerámica y loza, además de cajas organizadoras que ahora vienen en color rosado. “Hay muchas dentistas y estilistas que llegan a buscarlas para guardar sus implementos o sus esmaltes para uñas”.

Internet su mano derecha

De acuerdo con el sitio: womenceo.es, los neurólogos afirman que las mujeres “cuentan con mayores recursos verbales y estilísticos, están más interesadas en las fuentes sociales de información, expresan mejor sus ideas, pensamientos y sentimientos, son más comunicativas y más efectivas en sus interacciones sociales, piensan en términos de “nosotros”, se ven más influenciadas por el boca a boca, recomiendan más, y se sienten mejor haciéndolo.”

Según un estudio de Deloitte del 2011, el 80% de las decisiones de consumo a nivel global corresponden hoy al género femenino. Cada vez más la mujer se involucra, explora, sopesa ventajas y desventajas. Dedicar una parte de su tiempo libre a involucrarse en segmentos del consumo que hasta no hace mucho tiempo le eran ajenos. Y lo hace mayormente a través de Internet.

Para Erick Castillo, Representante de la Pintura Toscana, dice que no hay vuelta de hoja. “Hoy, la mujer es quien decide y quien compra”.

Afirma que sobre todo en áreas de decoración, como el caso de la pintura, es un terreno femenino. “No importa si se trata de una marca de pintura cara o barata, si a ella le gustó, eso es lo que va a llevar, sin importar que haya otras marcas más económicas o más caras”, asegura.

De acuerdo con el sitio www.besame.fm los casi 2.000 millones de mujeres que trabajan hoy en el mundo ganan 7,1 billones (millones de millones) de euros anuales, según datos de la consultora internacional The Boston Consulting Group (BCG). En el próximo lustro sus sueldos crecerán en 3,8 billones de euros. A su vez, ellas controlan el 65% de las compras mundiales, porcentaje que en Estados Unidos se eleva hasta el 80%, y que representa nada menos que un presupuesto anual de 8,7 billones de euros.

TORCASA

MARZO 2016

EL EQUIPO ESTÁ COMPLETO



MÁS DE 150 AÑOS DE EXPERIENCIA JUNTOS EN TORNILLERÍA

Este grupo es el mejor equipo que usted ferretero podrá encontrar con un amplio conocimiento y deseos de servirle como a un amigo.

En Torcasa le garantizamos productos de calidad y en un mundo tan cambiante donde con mucha frecuencia aparecen nuevos fabricantes de tornillería, cada vez es más importante asegurarse que los tornillos cumplan con las debidas normas internacionales de calidad. Estamos muy conscientes de que esto se cumpla al 100% y por tal razón se asegura cero reclamos.

Buscamos mantenernos actualizados para poder ofrecer al ferretero la más alta variedad en tornillos y más, productos que hasta hace poco no estaban a su alcance como por ejemplo:



VÉRTIGO: con punta broca y para concreto, utilizado en la instalación de ductos colgantes de aire acondicionado e instalación eléctrica con barras roscadas de hasta 3 m.



CIELO SUSPENDIDO: para amarrar estructuras de los cielos



ARTESANADO: con cabeza hexagonal y plana: usado para unir vigas de madera de 6 a 8 pulgadas



MADERA/METAL: hace rosca en metales de calibre 1/16 hasta 3/16, asegurando una resistente fijación.

San José, Ave. 10, calle 14 y 16 • Tel.: (506) 2539-3939
Curridabat, 100 m norte del Banco Nacional • Tel.: (506) 2539-3999
Alajuela, del supermercado Perí, 200 m sur • Tel.: (506) 2539-3993
Cartago, del Almacén Pigo Pérez, 200 m al oeste • Tel.: (506) 2539-3925



TORCASA

Tenemos Todo Tipo de Tornillos



David Sossin, Gerente General de Tornicentro, afirma que han incorporado varias líneas de alta rotación para los clientes, y que son complemento con la tornillería.

¡Tornicentro, MÁS VIVO QUE NUNCA!

Tornicentro está más que vivo, “vivito y coleando”, como dicen, y mantiene una apuesta fuerte en el mercado, pero no solo con tornillos que sigue siendo su especialidad, sino incorporó a su canasta una serie de productos, prácticamente irresistibles para los ferreteros, y que vienen a ser complemento de la tornillería, o bien líneas de alta rotación.

David Sossin, Gerente General de Tornicentro, comenta que un ejemplo claro de ello es que recientemente adquirieron la distribución de MK Morse, una marca de mucho prestigio en este mercado, con más de 50 años de confiabilidad, y que comprende hojas de segueta, brocas sierras, sierras cintas y hojas de caladora y cuentan con el complemento de mandriles y árboles.

“Este es un producto americano muy bien posicionado en el mercado por la calidad que siempre ha ofrecido. Al mes, visitamos cerca de 1000 clientes para llevarles este beneficio”, asegura Sossin.

Igualmente, Sossin nos contó que también está comercializando una línea de bombillería, marca Nare, con ahorradores que van desde los 9 hasta los 105 Watts, y por supuesto, con el famoso bombillo “rabo de chancho”.

Escalumex, fabricante mexicano, es también un aliado de Tornicentro, pues la empresa llega al mercado con toda la línea de escaleras en aluminio y fibra de vidrio.

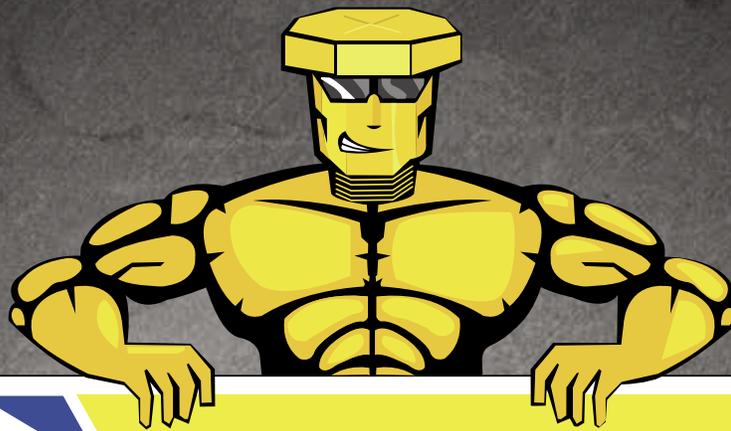
“Con las escaleras hemos tenido mucha aceptación. A diferencia de la competencia, nuestra escalera de tijera de aluminio cuenta con refuerzo en todos sus peldaños”.

Enfocado

Sossin dice que todas estas líneas los han fortalecido para llegar al ferretero con un mix más amplio, lo que hace que “nos vean como un proveedor mucho más completo y con más alternativas”.

Eso sí, enfatiza que el enfoque hacia los tornillos sigue siendo el norte. “Cada vez nos pulimos más en esta área. Tenemos de todos los tornillos de más venta en las ferreterías. Incluso, le ofrecemos a los ferreteros el servicio de display y le ayudamos a acomodar y a re-etiquetar para ayudarle a promover la venta.”

Tornicentro trata de mantener un tiempo de respuesta de 24 horas para cumplir con los pedidos. “Entregamos en todo el territorio nacional, y cuando se trata de sitios alejados y hay que enviar la mercadería por transporte, nosotros asumimos el pago de la guía”.



**Distribuidor
Autorizado**

MORSE[®]
THE M. K. MORSE COMPANY



Tel.: 2265-7474

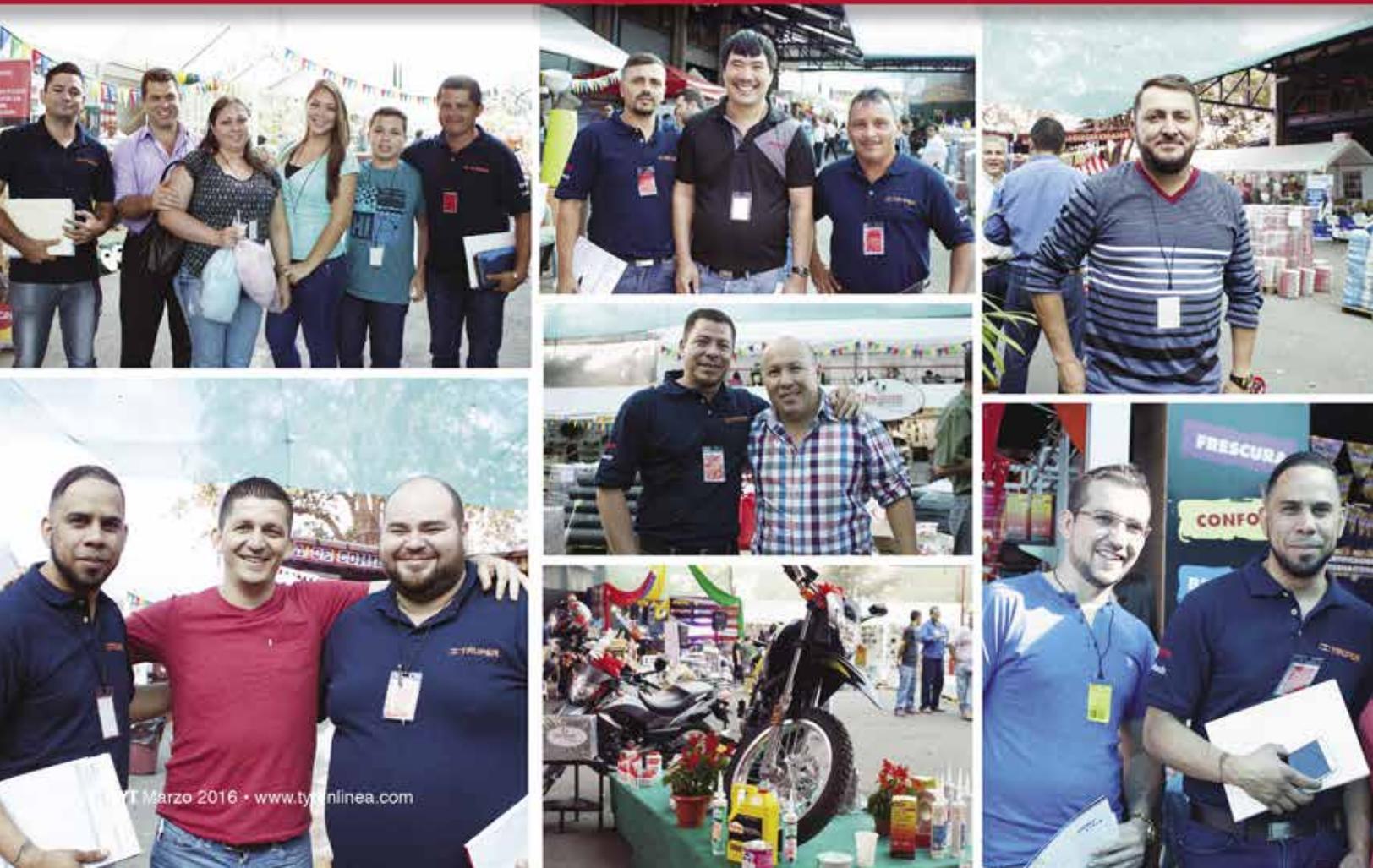
Ventas@tornicentro.la

www.tornicentrocr.com

Perfil



¡Muy unidos CON SUS CLIENTES





Este año, como ya es tradición, Unidos Mayoreo volvió a sorprender a todos sus clientes con muchas sorpresas, como: oportunidades de negocio, descuentos, promociones, productos nuevos, diversión y mucho entretenimiento.

Música Trova, marimba, coperos, bailes, comparsa, mascaradas, así como juegos tradicionales, pusieron el sabor entre los clientes.



Industria de la construcción

CRECIÓ 33% EN DICIEMBRE

Panamá. - La suma representa un incremento del 33.47% respecto al mismo período de 2014

La inversión total fue de \$137 millones 573 mil 643, durante diciembre de 2015.

La suma representa un incremento del 33.47% respecto al mismo período de 2014, cuando el sector de la construcción solo alcanzó los \$91 millones 532 mil 363, revelan cifras preliminares del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) de la Contraloría General de la República.

De acuerdo con las mismas cifras de la Contraloría, el valor general de las construcciones totalizó \$102 millones 749 mil 913; mientras que el de las adiciones y reparaciones, \$34 millones 823 mil 730. Asimismo, el de las residenciales sumó \$87 millones 500 mil 296 y el de las no residenciales 50 millones 73 mil 347.

Fuente: <http://laestrella.com.pa>



Pequeños constructores

LA VEN FEA...

Nicaragua. Una cámara de contratistas de Managua (CCM), que se declara independiente, pidió una mayor equidad en la distribución del pastel de la construcción, el que aseguran beneficia solo a los grandes del sector.

Rodrigo Obregón, presidente de CCM, dijo que actualmente la economía del país está creciendo a tasas interanuales que oscilan entre el 4% y 5%. Según el ingeniero, con una trayectoria de 40 años en el sector, hasta el mes de julio de 2015 la construcción experimentó un crecimiento del 23.8%, respecto al mismo año de 2014, en su índice de Actividad Económica (IMAE).

“No obstante, los empresarios de la cadena de valor de la construcción, junto a ferreteros, fabricantes artesanales de materiales de construcción, transportistas y suplidores de servicios afines que no tienen la conexión con en el Contratante Mayoritario, que es el estado, no sentimos los beneficios de este crecimiento económico porque no está dirigido a este sector marginado y excluido, aún teniendo iguales derechos”, dijo Obregón.

La CCM demandó reglas del juego claras a la administración gubernamental y recordó que el artículo 27 de la Constitución Política de Nicaragua establece la igualdad de todas las personas ante la ley.

Mario Zelaya, directivo de la Cámara de la Construcción, rechazó los señalamientos realizados por los pequeños contratistas y aseguró que las contrataciones son productos de licitaciones públicas en algunos casos, y decisiones de clientes cuando se tratan de privados, basadas en las empresas que considera “apropiadas”.



Los pequeños constructores demandan que se les otorgue más importancia, pues consideran que están fuera del pastel de la construcción.

Zelaya dijo que la CCM tiene abiertas las puertas. “Los invitamos a que vengan. Que vean y participen y van a tener a una enorme cantidad de información que les va ayudar para ganar proyectos, mientras sigan aislados, sin integrarse seguramente no van a recibirla”, adujo.

Según el empresario, las empresas de la Cámara de la Construcción facturaron 1, 500 millones de dólares en 2015, lo que incluye proyectos privados y públicos.

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

Shanghai Feilo abrirá PLANTA EN CENTROAMÉRICA



El Salvador. Se considera el gigante asiático en fabricación de luminarias LED y bombillos

Shanghai Feilo Acoustic abrirá una planta de fabricación de luminarias LED en Centroamérica, para posicionarse aún más en la conquista del mercado regional y latinoamericano. La compañía china, considerada un gigante en su área, Asia, ha decidido montar sus operaciones en Costa Rica, país donde fusionará sus procesos con Havells Sylvania, que lleva 50 años de producir y exportar productos para la región, El Caribe y Estados Unidos.

La inversión en la nueva planta, cuyo monto no fue revelado, es parte de las operaciones de fusión que Feilo inició para adquirir el 80 % de Havells Sylvania, uno de los proveedores mundiales de bombillos, lámparas y productos de iluminación.

En China, Feilo opera con 10 plantas, una capacidad instalada de 800,000 metros cuadrados, maneja subsidiarias y filiales para la fabricación y venta de bombillas, accesorios de iluminación y productos

electrónicos, así como circuitos integrados de tarjetas (IC), desarrolla programas informáticos e integración de sistemas.

La vieja relación que Feilo tenía con Havells India, este año ha sido clave para fusionarse finalmente con el operador mundial Havells Sylvania. Ahora, desde la base de ésta en Costa Rica, Feilo marca una estrategia de expansión en Latinoamérica.

De la fusión se pretende crear una potencia mundial en iluminación y la posibilidad de nuevas adquisiciones, informó Vidal Hernández Jandres, Country Manager Business para El Salvador y Guatemala.

Fuente: <http://www.elsalvador.com>

ABRIENDO NUEVAS PUERTAS

PARA USO EN INTERIORES

(506) 2475-5111
www.arkiplastcr.com

f /puertastok

Venus Castaño	Venus Pekán	Venus Maple	Venus Caoba	Venus Teca	Venus Roble

¡Vega la pega DE NUEVO!

En un ambiente de negocios, convivencia familiar y amigos, Importaciones Vega, de nuevo, reunió a todo el sector ferretero en sus instalaciones.

Peralta de Grecia, Costa Rica.- Vinieron de muchas partes del país, clientes pequeños, medianos y grandes... Para todos hubo cabida, promociones, descuentos, novedades, concursos y diversión.

Lo cierto, es que la empresa logró reunir a las cuentas más importantes del sector ferretero, en dos días de negocios.

Aquí una pequeña dosis de lo que vivieron los ferreteros, muy al estilo de Vega:





BrassCraft®

ALIADO DE LA FONTANERÍA

Por BrassCraft

Ser pionero en la fabricación de llaves de control y mangueras de abasto, convierten a BrassCraft en un aliado para los plomeros, buscando hacer sus labores más eficientes, seguras y de calidad.



En Costa Rica y en América Latina, sus productos cada vez adquieren más fuerza, y así lo ratifica Román Rampinini, Gerente de Ventas de BrassCraft, al indicar que cada producto se fabrica pensando en mercados de alta exigencia, por lo que la calidad marcha en primer lugar.

“Nuestros productos son fabricados en Estados Unidos, con todos los estándares de este mercado, y de esta forma los hacemos llegar a todo América Latina”, dice Rampinini.

BrassCraft tiene más de 60 años de estar en el mercado, y desde sus inicios arrancó con la fabricación de las llaves de control. BrassCraft pertenece a Masco.

Rampinini comenta que los fundadores de BrassCraft fueron los inventores de las mangueras de abasto flexibles y de las llaves de control.

Sobre productos similares a los de la competencia, y que también están en el mercado, Rampinini dice que aunque varios cumplen con estándares de calidad, para BrassCraft, esto es solo un mínimo porque “lo sobrepasamos”. “BrassCraft supera a cualquier otra marca porque tiene un producto que pasa por rigurosas pruebas y controles de calidad durante el proceso de fabricación en cada una de nuestras plantas de manufactura en los Estados Unidos.”

Afirma que cuando los plomeros utilizan BrassCraft, se quedan tranquilos porque no van a tener que volver a hacer reparaciones por falla de productos, y después de la primera vez que la usan, “hemos visto que ya no se cambian por otra marca, porque además saben que se trata de productos que gozan con todo el respaldo de fabrica”.

Seguridad

Rampinini dice que todos los productos de BrassCraft están 100% probados. “Constantemente, realizamos mejoras e innovaciones para llegar a los mercados con los productos más aptos y de alta calidad”.

Dice que aunque muchos tratan de emular sus productos, cuando el ferretero vende una llave de control o una manguera de abasto, puede estar seguro de que no se le van a presentar reclamos por parte del cliente, “porque lleva un producto hecho y probado especialmente para su función”.

BrassCraft busca incrementar su servicio, y por ello estarán presentando todas las ventajas de la marca en Expoferretera 2016, además de que pronto empezarán a impartir capacitaciones a los plomeros.

Todos los productos de BrassCraft están 100% probados y constantemente, la empresa realiza mejoras e innovaciones.

¡Arrancó etapa final del **FERRETERO DEL AÑO!**

Cada uno de los nominados recibe una manta que dice. “Esta ferretería está nominada a Ferretero del Año”, con el fin de que integren a toda la comunidad de clientes y al sector a votar por ellos.

El esfuerzo por mantenerse vigentes, en franco crecimiento y por buscar todos los días, aumentar las ventas en sus negocios, y por ser empresarios de éxito, reconocidos así por la comunidad ferretera, lleva a 20 candidatos a estar nominados al reconocimiento de Ferretero del Año, que año a año, la Revista TYT, hace en el primer día de cada Expoferretera.

Estos 20 ferreteros son los que el sector dio a conocer mediante postulaciones y fueron los más votados en la página web: expoferretera.com

Ahora, el Ferretero del Año, será quien de aquí al 6 de mayo -día en que se hará público el elegido- logre obtener el mayor número de votos.

La Revista TYT, antes de la feria, visitará a cada una de las ferreterías para hacer entrega de las mantas que los empresarios pueden colgar en las afueras de los negocios, y así enterar a sus clientes y colaboradores del reconocimiento que ostentan e invitarlos a votar.

La ceremonia de reconocimiento será el 6 de mayo, a las 6 de la tarde en Expoferretera y está invitado todo el sector ferretero.

Solo estar entre los 20 ferreteros más importantes del país, ya son considerados ganadores por la Revista TYT.

Los 20 nominados

1. Allan Barrantes, Materiales de Construcción Nosara S.A. Guanacaste

2. Carlos Esteban Cordero, Ferretería Fixsur, Pérez Zeledón

3. Carlos Jenkins, Ferretería Juan Roberto Vargas e Hijos, Atenas

4. Christian Oporta, Ferretería Comaco, Guanacaste

5. Dennis Rodríguez, Almacén 3R, Guápiles

6. Diego Soto, Materiales Arsenio Soto, Grecia

7. Dora Emilia Meneses, Ferretería Cipresal, Cartago

8. Edgar Arguedas, Decomar, Turrialba

9. Francisco y Juan Carlos Rojas e Isaac Rodríguez, Almacén y Ferretería León Rojas, Zarcero

10. Freddy Rodríguez, Ferretería Rojas y Rodríguez, San Carlos

11. Gerardo Ulate, Ferretería San Miguel, Heredia

12. Héctor José Bernal, Ferretería Confines, Heredia

13. José Pablo Venegas Robles, Rincón Ferretero, Pavas, San José

14. José Antonio Meza, Materiales Meza, Alajuela

15. José Solórzano, Maderas San Carlos, Palmares

16. Luis Francisco Barrantes, Materiales Garyba

17. Miguel Rodríguez, Depósito Ferretero Pacayas, Cartago

18. Minor Segura, Ferretería Palmares, Pérez Zeledón

19. Santiago Pereira, Ferretería Pereira López, Siquirres

20. Pablo Camacho Starbird, Maderas Camacho, Escazú

21. Fernando Ruiz, Ferretería Boston.



José Solórzano, de Maderas San Carlos (de primero) fue de los primeros en recibir la manta que lo acredita como Nominado a Ferretero del Año. Junto a él están nominados 19 ferreteros más.

VOTE: WWW.EXPOFERRETERA.COM/ELFERRETERO

Expositores 2016

Confirmados al 24 de febrero



CHARLAS

LOS PILARES DEL ÉXITO PERSONAL Y EMPRESARIAL, SERVICIO AL CLIENTE, MOTIVACIÓN

Expositor: Luis Cespedes Corrales
Fecha: 6 de Mayo 2016
Hora: 1:30pm – 2:30pm

¿CÓMO DESPEDIR UN EMPLEADO? IMPLICACIONES PARA AMBAS PARTES

Expositor: Marcela Acosta
Fecha: 6 de Mayo 2016
Hora: 2:30pm – 3:15pm

¿CÓMO VENDER MÁS SOLDADURA Y EQUIPOS? AUMENTE SUS CONOCIMIENTOS.

Expositor: Enrique Calderón
Fecha: 6 de Mayo 2016
Hora: 3:30pm – 4:15pm

ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR LOS INGRESOS DE MI EMPRESA

Expositor: Jose David Ulloa.
Fecha: 7 de Mayo 2016
Hora: 11:30am – 12:15pm

¿CÓMO SER UN VENDEDOR FERRETERO DE ÉXITO?

Expositor: Eduardo Méndez Elizondo MBA
Fecha: 7 de Mayo 2016
Hora: 3:30-4:15 pm

DÉJESE DE PRETEXTOS Y VENDA MÁS EN EL SECTOR FERRETERO

Expositor: Manuel Antonio Ujueta Castillo
Fecha: 7 de Mayo 2016
Hora: 4:30pm – 5:15pm

¿CÓMO SER UN COMPRADOR EXITOSO? MANTENER EL EQUILIBRIO EN LOS INVENTARIOS ES VITAL PARA QUE EL NEGOCIO FLUYA CON ÉXITO

Expositor: Rafael Serracín
Fecha: 7 de Mayo 2016
Hora: 5:30 pm

¿CÓMO MEJORAR LAS VENTAS EN PRODUCTOS DE FONTANERÍA?

Expositor: Ricardo Parra
Fecha: 8 de Mayo 2016
Hora: 11:30am

Reserve su espacio en:
www.expoferretera.com/charlas

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

2 0 1 6

★ 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



“Leones” PARA LA FERRETERÍA

Cuando un negocio como León Rojas en Zarcero, está a punto de llegar a las cinco décadas de vigencia, es señal más que clara que encontraron la clave para llegar más allá del corazón de sus clientes.

Aquí en Costa Rica, cuando a un tico le dicen Zarcero, que es un pueblo adentrado sobre el Cerro Tapezco, piensa en natilla, quesos, queso palmito, chiverres, mieles, hortalizas, clima frío y en un parque con figuras de ciprés de todo tipo...

Sin embargo, esta además de ser una tierra de agricultores y lecheros, también es tierra de ferreteros, de empresarios que saben cómo hacer las cosas y conseguir mantenerse en el tiempo.

Un día de tantos que estuvimos por ahí, bañados por el frío y por el aire puro del campo, nos fuimos para el Almacén León Rojas, un negocio que sirve en Zarcero desde hace casi 50 años, desde allá por 1967, cuando León Rojas (q.d.D.g), tuvo la visión de abrirse al comercio y empezar a vender productos ferreteros, que por la zona eran muy necesarios.

El negocio siguió y hoy continúa recibiendo clientes, que en promedio suman 200 visitas diarias.

Isaac Rodríguez, Proveedor y Administrador, junto a sus tíos Francisco y Juan Carlos Rojas, se encargan de seguir el legado que abuelo y padre les inculcó, porque una cosa es cierta en ferretería: hay negocios que duran unos años y son buenos, pero hay otros que duran y siguen toda una vida, y esos son los imprescindibles.

Toda una tradición

“Somos muy tradicionalistas”, dice Isaac, para indicar que construyen relaciones con sus clientes, basados en la confianza, pero eso sí agrega que la confianza del comprador solo se gana a base de tener los productos que busca, que estos cumplan su función y que tengan el precio justo.

“Lo que decimos es lo que realmente es y tiene que ser”, asegura

Rodríguez, y quien argumenta que un negocio no puede prevalecer en base a la mentira. “Aquí miramos a los ojos y nos damos la mano con todos los clientes”.

Isaac, administrador de empresas de profesión, dice que le encanta todo lo de la ferretería, sobre todo porque es un negocio que a diario abre las oportunidades para aprender algo nuevo.

“Cada detalle cuenta, cada cliente es una oportunidad que nos trae para servirle”, dice Isaac.

De San Juanillo, Naranjo, Barranca, Alto Villegas. “Contamos con clientes de toda parte, y nos centramos en un área de influencia de más o menos 15 kilómetros a la redonda”.

¿Las decisiones? “Bueno, las decisiones las tomamos en conjunto, pero son mis tíos, por su experiencia los que más conocen y saben lo que le conviene al negocio”.

Asegura que están siempre muy en contacto con el cliente. “A la mayoría conocemos por el nombre, y muchos por sus compras, sabemos cómo les gustan los productos y más o menos qué buscan. Cada cliente es diferente, lo más importante es que haya de todo para que salgan lo más satisfechos posible”.

Isaac Rodríguez, Proveedor, Francisco y Juan Carlos Rojas, del Almacén León Rojas, aseguran que mantener una tradición de servicio, basado en la confianza hace que los clientes perciban el negocio como un sitio donde se les vende lo que requieren, sin engaños y maltratos. Con ellos, trabajan 15 personas y reciben a diario cerca de 200 compradores.





Aquí soplan **BRISAS DE NEGOCIO**

Coope Brisas, instalada en Santa Rosa de Zarcero, es de esas cooperativas que lejos de que se las llevara el tiempo en el olvido, viven de la mano del modernismo.

30 años parecieran muchos, pero no para el Almacén de Suministros Coope Brisas, que busca mantenerse joven y renovado, de la mano de la diversificación, pues no solo maneja un área ferretera sino que cuenta con materiales para la construcción, productos veterinarios y para la agricultura y otra serie de soluciones.

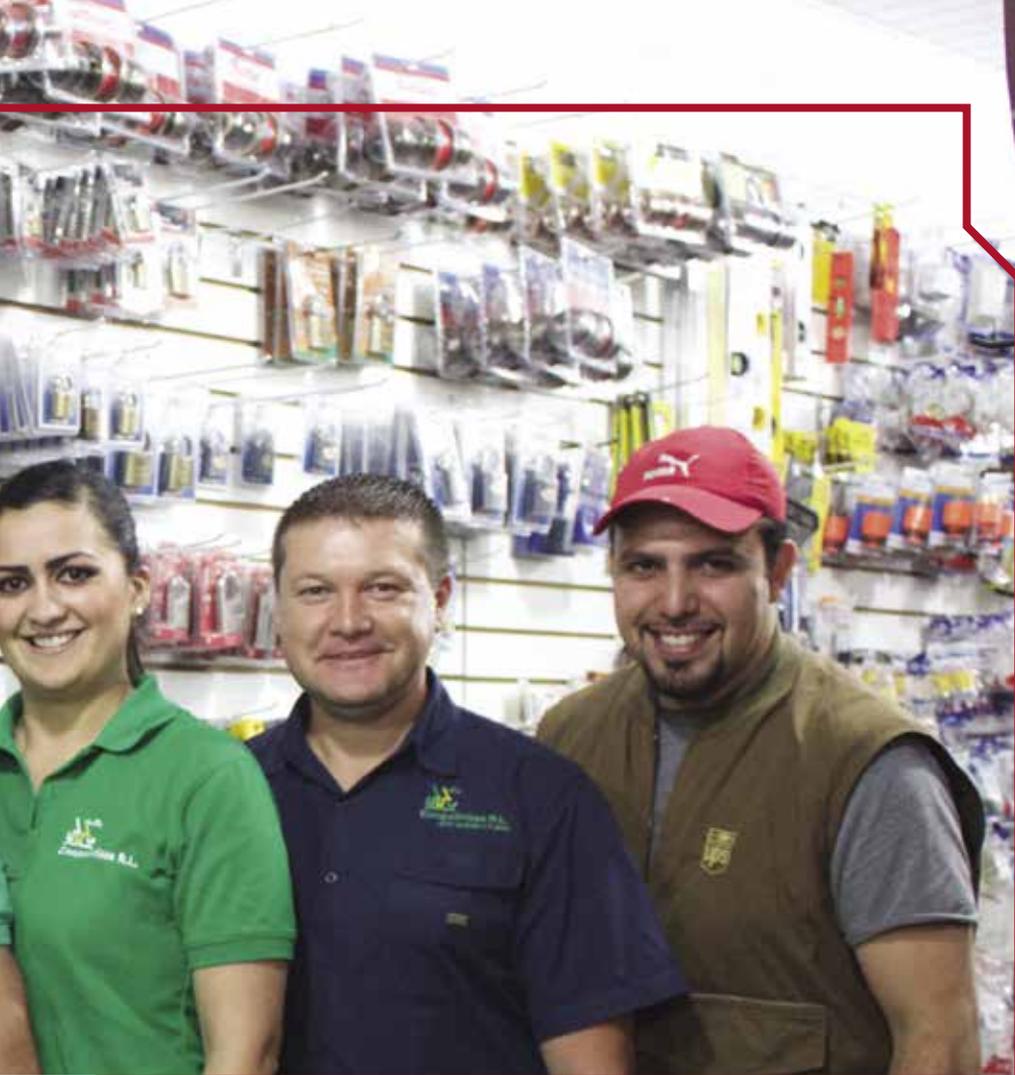
Aquí encontramos a un grupo de gente joven que todos los días se las ingenian para incentivar la re-compra en los clientes, y que no se les vaya un solo comprador con las manos vacías.

Se apuntan con el dinamismo, pues tienen todo un equipo de venta y asesoría que también salen a los poblados de Zarcero en busca de compradores.

Se ubican en Santa Rosa de Zarcero, diríamos que en la punta de una colina. Y desde allí ofrecen no solo asesoría para cada producto, como en el caso de tener un departamento completo de pintura, sino tienen servicio para consulta de una agrónoma y hasta veterinario.

“En esto, no nos podemos quedar atrás. La competencia es fuerte, y hay que buscar ganarse los clientes a diario”, asegura Mario Solís, quien es el que lidia a diario con todo lo que tiene que ver con compras, especialmente ferreteras.

“Como somos una cooperativa los clientes



Este es parte del equipo que lleva las “riendas” de Coope Brisas. Mario Solís (de primero) es el comprador, y quien dice que para ser equilibrado en las compras, hay que conocer muy bien los clientes y la zona.

esperan que tengamos de todo y hay que estar muy atento a que no se baje ninguna línea, hay que tener mucho control”, dice Solís.

40% más de ventas

Suplen de productos a las lecherías, sector agrícola, construcciones, escuelas y se han enfocado mucho en ofrecer de todo lo que requieren los invernaderos, que construyen los agricultores para sus cosechas, y en las estabulas para mantener el ganado confortable y seco.

“El 80% de los invernaderos que se han construido en la zona han pasado por aquí, pero no podemos conformarnos, queremos más”.

En Coope Brisas, de un tiempo a la fecha decidieron integrarse con el autoservicio, “y nos ha dado buen resultado, porque hemos visto que mientras el cliente busca el producto requerido, se “antoja” de otros y termina engrosando su factura y eso ha sido un beneficio para el negocio, pues las ventas aumentaron hasta en un 40%”.

Dice que uno de estos días, un cliente buscaba cemento, y entonces, lo llevó a la parte de materiales, con la idea de que pudiera observar todo. En ese momento, el comprador vió unos rollos de alambre negro y recordó que debía comprar. “Entonces, se fue con el cemento y un producto más”.

“Eso sí” - recalca Mario - “tampoco se trata de que el cliente se sienta solo, porque hay mucho producto que requiere asesoría”.

El negocio mide cerca de 550 m2 y atienden un promedio diario de 250 clientes.



ALTA RENTABILIDAD Y CALIDAD




Ferjuca

Hemos tenido una respuesta muy positiva con las cerraduras Front. Se venden muy bien. Además, siempre hay una respuesta muy rápida con el proveedor a la hora de las entregas.
 Juan Diego Solórzano, Propietario y Olman Sandi, Proveedor
 Ferrería Ferjuca



Iguana Verde FERRETERIA

Son muy buenas cerraduras y lo mejor es que los clientes han quedado satisfechos. Son de buena calidad y tienen muy buen precio.
 Sergio Padilla, Propietario
 Ferrería Iguana Verde



ATIKO





www.atikoworld.com
Tel: 2296-2815

¡Intrepidos en **SELLADORES!**

Intrep es la empresa distribuidora de la marca holandesa Den Braven, especialistas en selladores, adhesivos, espumas de poliuretano y productos complementarios para la construcción.

Intrep aseguran que si la competencia posee soluciones en adhesivos y selladores, es porque ellos, ya los tenían desde mucho antes.

Yenin Meléndez, Gerente de Intrep para Costa Rica, asegura que “vamos un paso adelante, no solo porque contamos con cualquier solución que el mercado requiere en adhesivos y selladores, sino porque representamos a Den Braven que es una empresa que fabrica estos productos desde hace muchos años y con mucha aceptación en todos los mercados”.

Y para llegar con más ventajas al mercado del país, Intrep se alió con Mayoreo Indianapolis y FYG Ferreteros, que son los mayoristas que distribuyen sus productos en el mercado ferretero y más allá.

Recientemente, en conjunto con Intrep y sus dos distribuidores, desarrollaron una capacitación sobre los distintos productos, con el fin de que el mercado conozca que si se trata de selladores o adhesivos, para cualquier aplicación, Den Braven lo tiene.



F Y G también impartió una capacitación en Ferretería Ferjuca, en Orotina.



Este es el grupo de ventas de Mayoreo Indianapolis

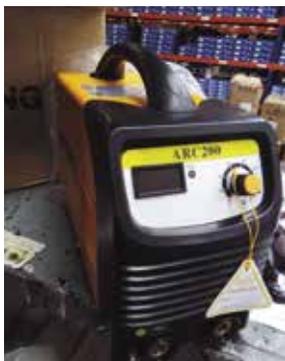


F Y G Ferreteros en la capacitación que impartió en Ferretería Boston, de Pérez Zeledón



En Mayoreo Indianapolis, también se capacitaron y probaron algunas aplicaciones de los productos.

Productos Ferreteros



Hutong ARC-200:

Soldadora de electrodo tipo inversor, 200 amperios DC, 100% ciclo de trabajo, 220 voltios, trabajo pesado

Distribuye: Aceros Carazo • Tel.: (506) 2222-1227



Lincoln AC-225 GLM

Máquina soldadora electrodo revestido 225 amperios AC, trabajo pesado, 200 voltios.



¿Sabía usted qué?



El interruptor falla de arco General Electric está diseñado para proteger contra arcos causados por aislamiento defectuosos en los alambres o un desgarre provocado por el estiramiento del cable.

Esto permite una protección adicional que los breakers convencionales, para protección del hogar contra incendios

Calidad certificada al precio justo



Regulador de CO2.



Máscara electrónica para soldar.



Antorcha para oxiacorte.

Distribuye: Coninca • Tel.: (506) 2231-7536



Sistema de bombeo de presión constante.

dos modelos, 1hp y de 2hp en 220V. Todo en uno, bomba, variador, tanque de presión, válvula check, todo incluido. Silencioso, compacto, inteligente, ahorra 60% de energía eléctrica.

Distribuye: Importaciones Campos Rudin S.A. • Tel.: (506) 2257-4604



Variación de línea de plaquería y porteros.

Distribuye: AEA
Tel.: (506) 2255-3619

A la medida PARA LA FERRETERÍA



Aquella mañana, hará ya casi 40 años, cuando Noé Camacho decidió entrarle a la venta de madera, quizás no imaginaba que su hijo Pablo nació prácticamente a la medida para el negocio, pues no ha conseguido mantenerlo, sino que le ha dado ese toque y esa combinación para que los clientes encuentren una tienda moderna con materiales de construcción, madera, y una ferretería que contiene de todo, hasta los productos más inusitados, pero que son igualmente necesarios.

Y decimos esto porque ese día que llegamos a Escazú, a 5 minutos del centro, de primera entrada, sobre un carrito, unas bolsas llamaban nuestra atención, eran bolsas de burucha, y que en su empaque hacían ver que era ideal para jardinería, gallineros, porquerizas y otras aplicaciones. “Esto se lo compro a una señora que tiene un aserradero en San Carlos, y la verdad, se vende bien”, dijo Pablo, mientras terminaba de atender un cliente, para dedicarse de lleno a nosotros.

Sin saber, quizás, que al otro lado del mundo también existe un Maderas Camacho, allá por España, una empresa maderera, Pablo asegura que la competencia está en todo lado, y que es necesaria para mejorar todos los días.

¿Perdurar en el tiempo? “Es eso... Lo que lleva uno por dentro. Primero estaba mi papá, y luego yo, y pasa que a los dos nos gustaba lo que estábamos haciendo”.

Asegura que este negocio es como un salón de belleza, porque quienes llegan ahí, lo hacen porque les gusta como los atienden, como los dejan. “Igual pasa en ferretería, a los clientes les gusta cómo lo hacemos, como los atendemos, los productos que tenemos”.

Como dijimos, en la zona prácticamente lo rodearon los competidores. Muy cerca de ahí, Epa, y un poco más allá El Lagar, eso sin contar los negocios aledaños y los que están, por ejemplo en Santa Ana.

“A todos los respetamos y los consideramos competidores dignos. Pasa que cuando uno hace su trabajo con ganas y cariño, y aunque los demás también lo apliquen siempre hay diferencias en los negocios. Igual, siempre hay que seguir de cerca lo que hacen los demás, para reaccionar”.

Aliado al cambio

Camacho afirma que prácticamente “echó” los dientes en esto de la ferretería, y de autodenomina un amante de la innovación. “Hay que evolucionar y adaptarse a los cambios. El mismo mercado se encarga de ir dando esas pautas”.

Es partidario de escuchar al cliente, pero hacer la relación lo más sencilla posible y lo más efectiva, que no demore mucho para poder dar más atención a otros.

Dice elegir con sumo cuidado a sus proveedores, con los que más

le sirve trabajar por el diseño del negocio.

“Tuvimos que hacer una elección minuciosa de mayoristas, pues muchos venden productos similares e injustamente no los iba a hacer perder el tiempo, no iba a tener 4 para vender lo mismo. Los elegimos con base en precio, servicio y existencia. Al definir un proveedor, se atiende bien, y somos importantes para él y me va a dar las condiciones que necesito”.

Y para desistir de un proveedor, se da cuando demuestra un desinterés en el negocio, con faltas recurrentes. “Y a mí no me puede contaminar de eso porque yo sí tengo un interés en mi ferretería”.

Entiende al dedillo el arte de delegar, pero se declara un encantado de estar todos los días en la tienda. “Me gusta sentir que tengo control de lo que sucede, me encanta estar en el mostrador, en el patio con los camiones, atender clientes, eso me gusta”.

La tienda más grande mide cerca de 5000 m² y más abajo, cuenta con un centro de acabados de más o menos 1000 m². “Soy de los que piensa que cuando el negocio tiene estas dimensiones, es cuando más hay que estar presente en todas sus áreas. No me veo ausente, simplemente llegando al final del día a que me cuenten lo que pasó. Me gusta vivir la ferretería diariamente”.

Pablo es un empresario que busca todos los días progresar, y dice que las decisiones de peso, las que deben pensarse, las sigue consultando con su padre, y de ahí, santa palabra ferretera.



Pablo Camacho, Propietario de Maderas Camacho, es uno de los nominados a Ferretero del Año. Es promotor de la innovación, pues asegura que los negocios no pueden ser estáticos.

Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Vertice Diseños, S.A.	Eitan Rosenstock	Gerente General	2256-6070	2257-4616	info@verticecr.com
Operadora de Eventos Ferreteros S.A de CV (Mundo Ferretero)	Alfredo Chimés	Editor	555-215-3820	N.D	ventas@mundoferretero.com.mx
Atikoworld, S.A	Carlos Espinoza	Gerente de Ventas	2296-2815	N.D	atiko.carlos@hotmail.com
Arkiplast, S.A	Helbert Alfaro Acuña	Gerente General	2475-5111	N.D	aherbert@cieloplast.com
International Representative (Intrep)	Luis González Brenes	Asesor Técnico	2239-2767	N.D	ventas1@intrep.com.pa
Intaco	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Sur Química	Eduardo Gamboa	Gerentes Ventas	2211-3400	2256-0690	egamboa.s@gruposur.com
Aditec, Químicos e Instalaciones, S.A	Jose Miguel Arias M	Gerente Comercial	2296-1980	2296-3701	jmarias@aditeccr.com
BrassCraft	Román Rampinini	Gerentes de Ventas para Latinoamérica	001-248-2342-695	es.brasscraft.com	servicioalcliente@brasscrafthq.com
Tornillería y Accesorios para Mantenimiento (Tornicentro)	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828	dsossin@tornicentro.la
Eagle Centroamérica	Servicio al Cliente		2261-1515	2237-8759	info@eaglecentroamericana.com
Almotec	William Alfaro	Gerente General	2528-5454	N.D	william.alfaro@almoteccr.com
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275-8822	2275-0647	jvelazquez@almacenesunidososa.com
Tornillos Centroamericanos, S.A (Torcasa)	Alí Cantillo	Ventas	2221-6363		acantillo@torcasa-cr.com

SJ SAN JOSE BUSINESS SHOW

20 y 21 de Abril, 2016

Eventos Pedregal
Costa Rica

El evento para iniciar o
hacer crecer su empresa

El evento contará con 140 charlas técnicas gratuitas, dirigidas a empresarios y ejecutivos que quieren obtener información que les permita ser más efectivos en la gestión de sus empresas. Además habrá área de exhibición e interesantes actividades

Contáctenos para dar una charla, tener un stand o asistir a las charlas.



SanJoseBusinessShow



(506) 4001-6722



sanjosebusiness@ekaconsultores.com



www.sanjosebusinessshow.com

Organiza:

EKA
LA REVOLUCIÓN EMPRESARIAL

Mundo



ferretero

Periódico Bimestral

Lleva tu producto, servicio
o negocio a **México.**

65,000 compradores
del sector de construcción,
eléctrico y ferretero te esperan.

ventas@mundoferretero.com.mx

www.mundoferretero.com.mx

MORTERO LAVADO

Mortero Premezclado Cementicio Decorativo

El Mortero Lavado es un cementicio decorativo especialmente diseñado para aplicarse sobre superficies horizontales que se deseen destacar.

La exposición de las partículas decorativas se logra frotando suavemente la superficie aún fresca con esponja o cepillo y abundante agua limpia.

Es ideal para utilizarse en aceras, bordes de piscina y pisos de concreto en general.

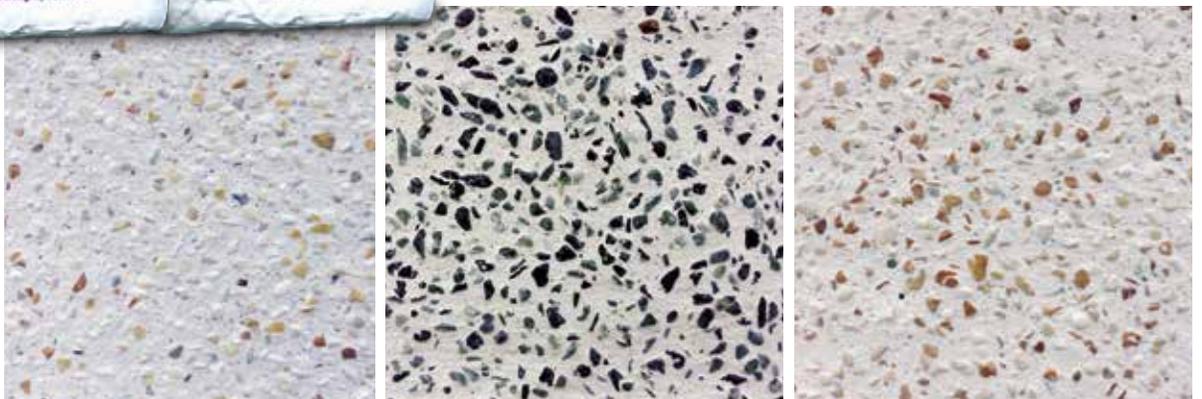
Por su cromaticidad, se puede combinar con cualquier esquema de arquitectura o diseño.

Características:

- Alta resistencia en ambientes exteriores.
- Acabado multicolor.
- Fácil de instalar.
- Uso interno y externo.
- 3 combinaciones de colores a escoger.
- Listo para usar.
- Antideslizante.



DECORATIVO Y RESISTENTE



Si desea más información puede comunicarse al teléfono 2211-3577
www.gruposur.com

Otra
solución SUR