



FERRETEROS DE BOSTON

Este dúo, a base de experiencia y ojo clínico le han dado a Ferretería Boston la fórmula de crecimiento y desarrollo en la venta al detalle, al por mayor y en acabados. Junto a ellos, más de un centenar de colaboradores trabajan con la misma pasión. P.32



 /Revista TYT

Suscríbese en:
www.tytenlinea.com/suscripcion

ABRIL 2016 año 19 / No. 238

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
06 al 08 Mayo 2016

CORREOS
DE COSTA RICA
PORTE PAGADO PORTE PAYÉ **PERMISO N° 130**

Repemax® Proyectable

Repello proyectable lanzado mediante máquina lanzadora de mortero

Productividad
y economía
en la obra



Mono-mix-FU



Speedy-MP



Duo-mix



INTACO pone a su disposición los equipos **m-tec®** para proyectar mortero, marca alemana líder en maquinaria para la construcción, que hace el trabajo constructivo más eficiente, económico y productivo.

Consulte sobre la disponibilidad y las condiciones a su asesor INTACO.

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





Acabados Boston conforma uno de los ejes de negocio de Ferretería Boston, Con este esquema logran incrementar la gama de soluciones y el tránsito de clientes.

8

PINCELADAS

10

MERCADEO

El mercadeo sirve para vender

Las técnicas de mercadeo por lo general, han sido diseñadas y aplicadas a través del tiempo, como herramientas que utilizan las compañías para llevar los productos y servicios a los diferentes mercados, tratando de satisfacer las necesidades de las personas que los adquieren.

12

EN CONCRETO

Ranking de productos y marcas Marcas que "sí" marcan el mercado

Casi al mismo ritmo que se dan cambios en el mercado, también se dan en los productos y marcas. Los que hoy están como preferidos en los gustos y preferencias y en la libreta de compras de los clientes, mañana podrían ni siquiera aparecer.

22

INTERNACIONAL

Bosch quiere contratar a 14 mil licenciados universitarios

23

EXPOFERRETERA

¡Aumentan oportunidades de negocios!

Expoferreteria aumenta su caudal de posibilidades de negocio, con la llegada de más empresas nacionales e internacionales.

26

PERFIL

¡Un fuerte competidor!

El Verano Sinfónico tocó sus notas a ritmo de Makita, en el Anfiteatro de Ciudad Colón.

28 ¡Makita en concierto!

32

EL FERRETERO

Pasión en Boston

Ferretería Boston vive de las mieles del crecimiento, con la apuesta firme en adaptarse a los cambios y la creación de nuevos negocios.



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

3.157 vistas en la edición digital

LAS MÁS GANADORAS



Mayo / TYT 239

Ranking de las Ferreterías más importantes
Las ferreterías que dominan el mercado

Cierre comercial: 11 de abril, 2016

Anúnciense en TYT Y exponga 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
iranias@ekaconsultores.com

Fotografía de portada

Hugo Ulate

Asistente Comercial

Tatiana Alpizar
t.alpizar@ekaconsultores.com

Colaboradora

Andrea Durán

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





¡VENDER NO ES JUGANDO!

¿Cuánto cuesta hacer una venta? A simple vista, si se tiene el cliente ya en la tienda y este tiene claro lo que desea, diríamos que no tiene mayor costo que ponerlo en contacto directo con el producto que requiere.

Sin embargo, es más que eso, detrás de una venta, está el tino del comprador ferretero para tener los productos que necesariamente buscan los compradores, y tiene que acertar porque de lo contrario, se le vienen encima las pegadas, tener que devolver una mercadería que ocupó un espacio en el negocio, interrumpiendo, quizás, la rotación potencial de una línea con 100 veces más salida.

Igualmente, detrás de cada venta hay todo un despliegue logístico de la casa mayorista por hacer llegar el producto en tiempo acordado porque la ferretería se comprometió con su cliente para una hora y días específicos. Lo cierto del caso, es que por más pequeños o grandes que sean los productos, vender cuesta, y cuesta mucho. En un momento de descuido, por un solo detalle, se puede perder aquel cliente que quería comprar un par de tornillos, o el otro que ya estaba convencido de llevarse aquel aserradero que tenía un precio por encima de los ₡4 millones...

Y decimos esto no para intentar dar un curso de nuevas técnicas de venta, ni una capacitación de cómo vender, sino como una especie de "advertencia" a todo el sector para cuidar y estimar más sigilosamente el trabajo desplegado por vender, por hacer crecer los negocios.

Pasa que personas sin escrúpulos, verdaderos "pillos" y delincuentes, en los últimos días se han hecho pasar por clientes vestidos de nobleza, y se han valido de las más jugadas artimañas para robar a empresarios ferreteros, a sus empresas y colaboradores, haciendo creer en primer instancia, después de tener cotización en mano, de la existencia de un depósito de dinero, en favor de la ferretería, cuando en realidad, simplemente se trata de una transacción en tránsito que no cuenta con el respaldo para convertirse en depósito.

Y todo eso sin contar la amenaza de desfalco y robo, con suplantación de identidad incluidas que estuvieron a punto de violentar una ferretería...

Estemos vigilantes, cuidémonos las espaldas porque las ventas cuestan, los negocios cuestan, y ganarse el sustento cuesta, y no es justo que otros quieran aprovecharse del esfuerzo baluarte y tesonero de ferreteros que la luchan a diario...

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

FOY tools

Carretilla FOY 5,5ft/llanta solida



Juego de llaves combinadas 5pz



Herramienta Foy con garantía de 10 años

Manguera tramanda surtek 10 y 20mts



Martillo tubular anti vibración



ADITEC
SOLUCIONES FERRETERAS

Distribuidor autorizado para Costa Rica

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

Más de 10 opciones
distintas para exhibición de
mercadería liviana y
pesada.



ASESORÍA PERSONALIZADA

Búscanos en
Expoferretera
Stand #824

 Nuevo sitio
verticecr.com

VERTICE
Líder en sistemas de exhibición y almacenamiento

CONTÁCTENOS

2256-6070

PREMIAN A EATON

Eaton mostró recientemente su gama de soluciones y servicios para los contratistas eléctricos y fue distinguida con dos premios en el marco de la Convención de la Asociación Nacional de Contratistas Eléctricos 2015, (NECA) en San Francisco, Estados Unidos.

Más de 6.000 contratistas eléctricos y profesionales del sector asistieron y conocieron acerca de las soluciones de la empresa, dirigidas a la creación de sistemas eléctricos confiables, eficientes y seguros; y que resuelven problemas críticos de administración de energía.

La empresa fue reconocida con el Premio Showstopper en la categoría de Nuevo Producto para su serie B-Line KwikSplice™ y el sistema de soporte puntal 4Dimension™. La exhibición presentó nuevos productos y servicios que ayudan a los contratistas eléctricos.

KwikSplice es un sistema de gestión de cables ligero y duradero que disminuye la cantidad de mano de obra empleada hasta en un 50% y ofrece a los contratistas una solución de bajo costo en la instalación.

El sistema 4Dimension se caracteriza por su funcionalidad de múltiples lados reduciendo la complejidad en la instalación, proporcionando a los contratistas hasta un 50% de ahorro en insumos y tiempo para la mayoría de aplicaciones. Su diseño cambia la forma en que los instaladores construyen e instalan sistemas eléctricos, mecánicos, de plomería, centros de datos y de climatización en instalaciones comerciales e industriales ya sean nuevas o renovadas.



Eaton ganó premio tras mostrar una serie de soluciones para contratistas eléctricos.



Más que felices estuvieron Mauricio Sánchez y Hansel Vargas, Propietarios del Centro de Tornillos Palmares, en su feria anual.

FIESTA DE TORNILLOS...

Pasábamos por Palmares y tuvimos que detenernos, pues la algarabía y el ingreso de clientes no podía pasar desapercibido. Se trataba de la feria anual que realiza el Centro de Tornillos Palmares.

Hansel Vargas, Socio Fundador del negocio, indicó que todos los años celebran el cumpleaños del negocio con los clientes. “Es como una muestra de agradecimiento por la preferencia, por eso ponemos un toldo y hacemos descuentos especiales con productos de los proveedores que nos apoyan”, dice Vargas.

Vargas asegura que poco a poco han ido diversificando el negocio. “Aunque tenemos un buen inventario con todo lo que tiene que ver con tornillos, tenemos mucho más producto, pues siempre hemos tenido claro que el negocio debe ser una solución para cualquier cliente”.

Aclaración

En la edición anterior, se consignó erróneamente el nombre y correo electrónico del Gerente de Ventas de Sur Química. Lo correcto es: Eladio Gamboa y su correo electrónico es: e.gamboa.s@gruposur.com

AFENIC BUSCA RUEDAS DE NEGOCIOS

La Asociación de Ferreteros de Nicaragua (AFenic), estaría buscando la realización de ruedas de negocios entre proveedores típicos y ferreteros de su país.

Valeria Ortiz, Gerente General de la entidad comenta que “tenemos a más de 170 asociados entre ferreterías, distribuidores mayoristas y fabricantes. Contamos como afiliados a los ferreteros más grandes y representativos de Nicaragua, entre ellos SINSA con más de 23 sucursales a nivel nacional, FETESA, Ferretería Jenny, Ferretería Richardson, Ferretería Roberto Morales Cuadra, Ferretería Lugo, y otros agremiados”.

Afenic se fundó desde 1974, y a sus 41 años otorga beneficios a sus afiliados como: recibir charlas técnicas constantes y gratuitas impartidas por representantes de marcas, participar de visitas programadas en plantas de producción de fabricantes afiliados al gremio, recibir orientaciones en temas marketing, campañas promocionales, publicidad y activación de marca. Además, facilita a sus asociados mayor contacto con mayoristas y fabricantes con presencia en Nicaragua y en la región centroamericana durante el desarrollo de ferias ferreteras y eventos organizados por la asociación.

“Estamos enfocados en generar beneficios tangibles para nuestros asociados que contribuyan al crecimiento de las relaciones entre marcas, canales de distribución y ferreteros”, asegura Ortiz.

Edgar Lugo, de Ferretería Lugo, es su Presidente actual.



Afenic de Nicaragua cuenta con más de 170 afiliados entre empresas mayoristas, fabricantes y ferreteros.

El que sabe... exige



¡Recomienda a tus clientes lo mejor en soluciones para plomería!

Soluciones para la instalación de sanitarios



Te esperamos en:

expo
FERRETERA
del 6 al 8 de mayo 2016
Centro de Eventos Pedregal



Gil Coto Navarero Representaciones, S.A.
Tel.:(506) 2224 2278 / (506) 2225 8403 / Fax:(506) 2224 6703
info@gilcoto.com / mundoherra@emnet.co.cr
distribuidor@coflex.com.mx | coflex.com.mx

EXIJA
PRODUCTO
ORIGINAL

Línea

Plata



▲ RESPALDO DE CALIDAD

▲ EXPERIENCIA DE EAGLE

▲ CERTIFICACIÓN
INTERNACIONAL

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



EAGLE
CENTROAMERICANA

Tel: (506) 2261-1515
Fax: (506) 2237-8759
Zona Industrial Z, La Valencia
Heredia, Costa Rica

► www.eaglecentroamericana.com
f Eagle Centroamericana

Mercadeo



El mercadeo SIRVE PARA VENDER

Por José Norberto Rivera

Las técnicas de mercadeo por lo general, han sido diseñadas y aplicadas a través del tiempo, como herramientas que utilizan las compañías para llevar los productos y servicios a los diferentes mercados, tratando de satisfacer las necesidades de las personas que los adquieren.

Como un valor agregado, los consumidores finales pueden obtener grandes beneficios de las técnicas del mercadeo, si conocen esta disciplina y aplican los conceptos en los que se fundamenta, cuando realizan sus compras.

Un consumidor que conoce la mezcla del mercadeo denominada las cuatro P (producto, precio, plaza y promoción), está en capacidad de realizar sus compras con criterios más fundamentados, que le permitirán adquirir productos y servicios con los que logre un mayor grado de satisfacción.

Ventajas

La estrategia de producto le permitirá a un comprador de bienes de consumo, comparar las diferentes marcas de un mismo producto, en aspectos como el contenido real, la información que se muestra en las etiquetas, las ventajas del empaque, el respaldo de la marca y la calidad prometida por cada una.

La estrategia de precio es un componente fundamental para que el comprador evalúe si el precio asignado al producto o servicio es justo, si los descuentos o rebajas que se anuncian muchas veces, son realmente aplicadas, y si al realizar el pago, el cobro se efectúa correctamente, pues sucede con frecuencia que en la estantería se exhibe un precio y en el sistema de las cajas se mantiene otro, por lo que siempre es bueno corroborar cuánto le están cobrando cuando lleva artículos de oferta.

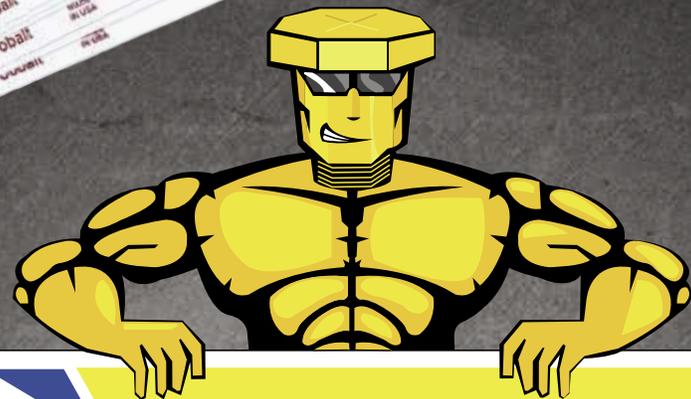
La estrategia de promoción puede ser muy útil para que el consumidor valore si la información recibida por los diferentes medios, sobre el producto o servicio, es certera y completa, pues en muchas campañas publicitarias y promocionales, se presenta información incorrecta o hay ausencia de información esencial para que el comprador pueda decidir si le conviene comprar o no.

La estrategia de distribución juega un papel importante en las decisiones de un consumidor, con respecto a los tipos de negocios que visitará para adquirir sus productos o servicios. Saber que un sistema de distribución se conforma de varios canales en los que participan diferentes empresas, le abre al comprador la posibilidad de investigar y comparar opciones de sitios de compra, para seleccionar la que mejor se ajuste a sus condiciones como cliente.

Un consumidor informado y con conocimientos de mercadeo, probablemente sea más exigente y tenga criterios más definidos sobre lo que le conviene comprar, lo que le permitirá actuar más racionalmente ante el bombardeo de información del que es objeto todos los días.

Un mercado de consumidores exigente, crítico, y racional, obligaría a las empresas a ser más competentes, innovadoras y posiblemente exitosas, por eso vale bien el esfuerzo que se pueda realizar, para que los consumidores conozcan sobre técnicas de mercadeo y con ello tomen decisiones más acertadas a la hora de comprar.

Fuente: www.mercadeo.com



**Le ofrecemos
línea completa de**



**Tel.: 2265-7474
Ventas@tornicentro.la
www.tornicentrocr.com**

Especial de Pruductos y Marcas

Marcas que "sí" **MARCAN EL MERCADO**

Casi al mismo ritmo que se dan cambios en el mercado, también se dan en los productos y marcas. Los que hoy están como preferidos en los gustos y preferencias y en la libreta de compras de los clientes, mañana podrían ni siquiera aparecer.

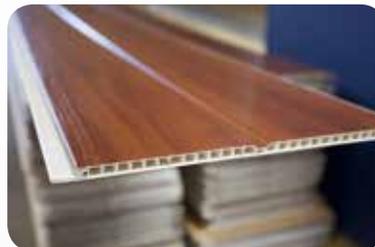
Lo que hoy es, puede que mañana sea de otra forma, o quizás, en el mejor de los casos se mantenga. Para ser más claros, las marcas y productos que hoy gozan del privilegio de ser de más venta, puede que mañana estén en el fondo del mercado, nadie las recuerde y menos, piense en usarlas.

Precisamente, como todos los años, el Ranking de Marcas y Productos, fotografía de cuerpo entero, un momento en el mercado, para constatar el comportamiento de la dirección en que se mueven las ventas ferreteras.

Los productos como tales, cuando no son bienes que la humanidad requiere para sobrevivir, como los alimentos, hay que impulsarlos en todo momento, provocar su uso, y buscar posicionarse en la mente de los compradores ferreteros y por supuesto, en los usuarios.

Para vender más de un producto o marca, para estar entre el rango de preferencia de los compradores, es necesario, primero no dejarlos al garete, a que el mercado haga lo que quiera con ellos, y en segunda instancia, reforzar su imagen, su uso, trabajar con fuerza sobre sus atributos y beneficios para lograr posicionarse en el mercado.

Un claro ejemplo, tal como lo dice expresa Franz Sauter, BMW Managing Director en Australia, "el posicionamiento de la marca BMW es "puro placer al conducir".



RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

Abrasivos Discos

1	1	DeWalt	27	33.8	Importaciones Vega	Rafael Vargas
2	4	Metabo	15	18.8	Capris	Peter Ossenbach
3	5	Norton	11	13.8	Transfesa	Marco Hernández
4	3	Grinding	9	11.3	Fihne	Olman Zumbado
5	5	Neo	8	10.0	Importaciones Vega	Rafael Vargas
5	6	Bosch	8	10.0	Cofersa	Ignacio Vieto
5	2	Fandeli	8	10.0	Reposa	Raúl Pinto
5	6	3m	8	10.0	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas

Lijas

1	2	3m	25	31.3	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva
2	1	Fandeli	22	27.5	Reposa	Raúl Pinto
3	4	3m	11	13.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
4	3	Norton	10	12.5	Transfesa	Marco Hernández

Adhesivos

1	2	3m	19	23.8	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas
2	3	Duretan	17	21.3	Megalineas	Víctor Cordero
3	5	3m	11	13.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
4	4	Loctite	8	10.0	Transfesa	Marco Hernández
4	N/A	Henkel	8	10.0	Indudi	Carlos Giangliulo

ACCESORIOS ELÉCTRICOS Y CABLE

Accesorios eléctricos

1	1	Bticino	21	26.3	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas
1	3	Eagle	21	26.3	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada
2	2	Bticino	12	15.0	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva
3	3	Eagle	8	10.0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
4	5	Tania By Coby	7	8.8	Impafesa	Rony Torrentes
4	5	Cutler Hammer	7	8.8	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada

Cable eléctrico

1	2	Viakon	24	30.0	Importaciones Vega	Rafael Vargas
2	1	Conducen	18	22.5	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva
3	3	Condumex	8	10.0	Elektrosystemas	Saúl Rojas

RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

CERRAJERÍA

1	3	Yale	21	26.3	Indudi	Carlos Giangiulio
2	2	Vera	18	22.5	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña
3	1	Best Value	15	18.8	Importaciones Vega	Rafael Vargas
4	8	Tricircle	8	10.0	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas

COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS

Compresores

1	1	Gladiator	18	22.5	Importaciones Vega	Rafael Vargas
2	3	Truper	13	16.3	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
3	2	Campbell	8	10.0	Cofersa	Ignacio Vieto
4	4	Campbell	7	8.8	Capris	Peter Ossenbach

Generadores eléctricos

1	5	Truper	17	21.3	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
2	1	Campbell	14	17.5	Capris	Peter Ossenbach
3	2	Campbell	11	13.8	Cofersa	Ignacio Vieto

FIBRAS

1	1	Fibras de Centroamérica	29	36.3	Fibras de Centroamérica	Javier Berrocal
2	2	NT Centroamérica	18	22.5	NT Centroamérica	Carlos Mario Gallegos
3	2	Distribuidora Arsa	12	15.0	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas

FREGADEROS Y GRIFERÍA

Fregaderos

1	1	Tramontina	29	36.3	Transfesa	Marco Hernández
2	2	Inasa	16	20.0	Inasa	Peter Wang
3	4	Fermetal	12	15.0	Cofersa	Ignacio Vieto

Grifería

1	2	Price Pfister	26	32.5	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas
2	6	Price Pfister	24	30.0	Importadora América	Erick Bermúdez
3	1	Kenneth	22	27.5	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada
4	5	Graciela	11	13.75	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas
5	7	Price Pfister	9	11.3	Transfesa	Marco Hernández

RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS, ELÉCTRICAS Y MANUALES

Herramienta Agrícola

1	1	Imacasa	22	27.5	Imacasa	Mario Monterroza
2	3	Masaca	19	23.8	Masaca	José Rodríguez
2	3	Imacsa	18	22.5	Cofersa	Ignacio Vieto
3	4	Truper	12	15.0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
4	6	Truper	7	8.8	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña
4	7	Bellota	7	8.8	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas

Herramienta eléctrica

1	1	DeWalt	28	35.0	Importaciones Vega	Rafael Vargas
2	5	Makita	15	18.8	Tool Solutions	Francisco Calderón
3	4	Gladiator	11	13.8	Importaciones Vega	Rafael Vargas
3	7	Stanley	8	10.0	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada
4	2	Truper	7	8.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
5	6	Bosch	5	6.3	Cofersa	Ignacio Vieto

Herramienta manual

1	1	Stanley	24	30.0	Importaciones Vega	Rafael Vargas
2	3	Stanley	16	20.0	Cofersa	Ignacio Vieto
3	4	Force	15	18.8	Capris	Peter Ossenbach
4	2	Truper	12	15.0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
5	5	Imacasa	10	12.5	Imacasa	Mario Monterroza
5	6	Neo	10	12.5	Importaciones Vega	Rafael Vargas

Herramienta para jardinería

1	1	Imacasa	21	26.3	Imacasa	Mario Monterroza
1	2	Masaca	21	26.3	Masaca	José Rodríguez
2	3	Truper	8	10.0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
2	4	Imacasa	8	10.0	Cofersa	Ignacio Vieto
3	7	Gilmore	5	6.3	Transfesa	Marco Hernández

LÁMINAS

Láminas de fibrocemento

1	1	Plycem	22	27.5	Plycem	César Vásquez
2	2	Macopa	20	25.0	Macopa	Erick Aguilar
3	4	Abonos Agro	12	15.0	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada

RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

LAMINAS

Gypsum

1	2	Tecni Gypsum	28	35.0	Tecni Gypsum	Ivania Villalobos
2	1	Macopa	20	25.0	Macopa	Erick Aguilar
3	3	Mayoreo del Itsmo	18	22.5	Mayoreo el Itsmo	Julio Cárdenas

LOZA SANITARIA

1	2	Incesa Standard	30	37.5	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada
2	1	Corona	28	35.0	Grupo Indianapolis	Alonso Estrada
3	3	American Standard	14	17.5	Incesa Standard	Alfredo Echeverría
4	4	Water Jet	11	13.8	Valco	David Kierszenson
5	5	Trébol	10	12.5	Valco	David Kierszenson

LUMINARIAS Y LÁMPARAS

Bombillos

1	1	Best Value	26	32.5	Importaciones Vega	Rafael Vargas
2	2	Philips	20	25.0	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva
3	5	Westing House	15	18.8	Taiké	David Tseng
4	3	Philips	9	11.3	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña
5	6	Sylvania	8	10.0	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva
5	7	Sylvania	8	10.0	Sylvania	Tiago Pereira

Lámparas para techo

1	1	Arqdeco	27	33.8	Arqdeco	Luis Demetrio Jiménez
2	2	Best Value	21	26.3	Importaciones Vega	Rafael Vargas
3	N/A	Tecnolite	7	8.8	Tecnolite de Costa Rica	Alberto Carvajal

MADERAS

1	1	Probosque	24	30.0	Forestales Latinoamericanos	Gerardo Jiménez
2	3	Maderas Cultivadas	15	18.8	Maderas Cultivadas	Luis Arturo Salazar
3	3	Mayoreo del Itsmo	11	13.8	Mayoreo el Itsmo	Julio Cárdenas
4	4	Amanco	10	12.5	Amanco	Luis Rodríguez

RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA

Mangueras

1	4	Durman	21	26.3	Durman	Armando Acuña
2	5	Imacasa	16	20.0	Imacasa	Mario Monterroza
3	2	Truper	11	13.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
4	3	Gilmour	8	10.0	Transfesa	Marco Hernández
4	5	Garden House	8	10.0	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas
4	6	Megalineas	8	10.0	Megalineas	Víctor Cordero
5	1	Sirena	5	6.3	Plásticos Sirena	Franklin Chaves

BOMBAS PARA AGUA

1	1	Durman	22	27.5	Durman Esquivel	Armando Acuña
2	5	Truper	14	17.5	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
3	3	DAB	13	16.3	Importaciones Campos Rudin	Óscar Campos

TANQUES PARA AGUA

1	1	Durman	27	33.8	Durman Esquivel	Armando Acuña
2	2	Ecotank	20	25.0	La Casa del Tanque	David Peña
3	4	Titan	11	13.8	Thermo Solutions	Roberto Alvarado

MÁQUINAS PARA SOLDAR

1	1	Gladiator	24	30.0	Importaciones Vega	Rafael Vargas
2	2	Lincoln	18	22.5	Unidos Mayoreo	Erick Berrios
3	3	WeldMaster	16	20.0	Capris	Peter Ossenbach
4	3	Truper	8	10.0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios

AGREGADOS

Arena y piedra

1	1	Pedregal	23	28.8	Pedregal	Rafael Ángel Zamora
2	2	Quebradores del Sur	11	13.8	Quebradores del Sur	Gilberto Arias
2	3	Holcim	11	13.8	Holcim	Pablo Libreros
3	4	Concrepal	5	6.3	Concrepal	Carlos Guillermo Rodríguez

BLOQUES DE CONCRETO

1	1	Pedregal	24	30.0	Pedregal	Rafael Ángel Zamora
2	3	Productos de Concreto Irazú	14	17.5	Productos de Concreto Irazú	Adolfo Herrera
3	2	Concrepal	11	13.8	Concrepal	Carlos Guillermo Rodríguez
4	4	Bloquera El Progreso	8	10.0	Bloquera El Progreso	Mauricio Alfaro

RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

CARRETILLOS Y BALDES

1	4	Espartaco	21	26.3	Industrias Espartaco	Ricardo Díaz
2	3	Masaca	20	25.0	Masaca	José Rodríguez
3	5	Espartaco	11	13.8	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada
4	2	Truper	8	10.0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios

CEMENTO

1	1	Cemex	24	30.0	Cemex	Roberto Ponguta
2	2	Holcim	28	35.0	Holcim	Pablo Libreros
3	N/A	Sinocem	11	13.8	Sinocem	Manuel Ventura

PRODUCTOS PARA REPELLO

1	1	INTACO	27	33.8	INTACO	Marcos Dueñas
2	4	Pedregal	18	22.5	Pedregal	Rafael Ángel Zamora
3	2	Sur	16	20.0	Sur Química	Enrico Giordano
4	3	Cemex	15	18.8	Cemex	N.D.
5	4	Laticrete	13	16.3	Laticrete	Luis Alfonso Fernández

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

Barnices

1	1	Sur	28	35.0	Sur Química	Enrico Giordano
2	2	Lanco	22	27.5	Lanco	Ignacio Osante
3	N/A	Protecto	26	32.5	Pintuco	Armando Prado
4	4	Alfa	8	10.0	Alfa	Edgar Hidalgo
4	5	Celco	8	10.0	Celco de Costa Rica	German Obando

Especialidades

1	1	Sur	29	36.3	Sur Química	Enrico Giordano
2	2	Lanco	21	26.3	Lanco	Ignacio Osante
3	N/A	Protecto	16	20.0	Pintuco	Armando Prado

Impermeabilizantes

1	1	Sur	27	33.8	Sur Química	Enrico Giordano
2	2	Lanco	20	25.0	Lanco	Ignacio Osante
3	3	Protecto	17	21.3	Pintuco	Armando Prado

RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

Pintura aerosol

1	1	Bosny	27	33.75	Megalineas	Víctor Cordero
2	2	B y P	22	27.5	Reposa	Raúl Pinto
3	3	Lanco	15	18.8	Lanco	Ignacio Osante
3	4	Sur	15	18.8	Sur Química	Enrico Giordano
4	4	Protecto	12	15.0	Pintuco	Armando Prado

Pintura exterior

1	1	Sur	28	35.0	Sur Química	Enrico Giordano
2	2	Lanco	22	27.5	Lanco	Ignacio Osante
3	3	Kativo	18	22.5	Pintuco	Armando Prado

Pintura General

1	1	Sur Química	28	35.0	Sur Química	Enrico Giordano
2	2	Lanco	21	26.3	Lanco	Ignacio Osante
3	3	Protecto	16	20.0	Kativo	Armando Prado
4	4	Celco de Costa Rica	8	10.0	Celco de Costa Rica	German Obando

Pintura interior

1	1	Sur	27	33.8	Sur Química	Enrico Giordano
2	2	Lanco	22	27.5	Lanco	Ignacio Osante
3	3	Protecto	16	20.0	Kativo	Armando Prado
4	4	Celco	7	8.8	Celco de Costa Rica	German Obando

Accesorios para pintar

1	1	Sur	27	33.8	Sur Química	Enrico Giordano
2	2	Lanco	22	27.5	Lanco	Ignacio Osante
3	3	Protecto	16	20.0	Kativo	Armando Prado
4	4	Celco	7	8.8	Celco de Costa Rica	German Obando

Accesorios para pintar

1	1	B Y P	24	30.0	Reposa	Raúl Pinto
2	2	GAM	21	26.3	Megalineas	Víctor Cordero
3	2	Perfect	16	20.0	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas
4	3	Atlas	15	18.8	Rosejo	José Schifter

RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

Brochas

1	1	Perfect	26	32.5	Megalineas	Víctor Cordero
2	2	B Y P	23	28.8	Reposa	Raúl Pinto
3	3	Atlas	21	26.3	Rosejo	José Schifter
4	4	Perfect	15	18.8	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas

Selladores

1	1	Sur	28	35.0	Sur Química	Enrico Giordano
2	2	Lanco	22	27.5	Lanco	Ignacio Osante
3	3	Protecto	16	20.0	Pintuco	Armando Prado
4	5	Alfa	8	10.0	Alfa	Edgar Hidalgo

Solventes

1	1	Transmerquin	24	30.0	Transmerquin	Héctor Abril
2	2	Sur	23	28.8	Sur Química	Enrico Giordano
3	3	Lanco	25	31.3	Lanco	Ignacio Osante
4	4	Protecto	16	20.0	Pintuco	Armando Prado

PISOS CERÁMICOS

1	1	Cerámicas Mundiales	27	33.8	Cerámicas Mundiales	Jeffry Chavarría
2	3	Mayoreo el Itsmo	21	26.3	Mayoreo el Itsmo	Julio Cárdenas
3	2	Abonos Agro	19	23.8	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada
4	4	Decomar	18	22.5	Decomar	Edgar Arguedas
5	5	Decocerámica	12	15.0	Decocerámica	Roberto León

PRODUCTOS QUÍMICOS

1	1	Grupo Xilo	24	30.0	Grupo Xilo	Juan Tuk
2	2	Trasmerquin	20	25.0	Trasmerquin	Héctor Abril

TECHOS DE ZINC

1	1	Metalco	27	33.8	Metalco	Santiago Dapena
2	1	Ternium	22	27.5	Ternium	Anthony Bonilla

TORNILLOS

1	1	Universal de Tornillos	28	35.0	Universal de Tornillos	Óscar Castellanos
2	2	Tornillos La Uruca	23	28.8	Tornillos la Uruca	Enrique Araya
3	4	Tornicentro	19	23.8	David Sossin	David Sossin
4	5	Torcasa	16	20.0	Gamaliel Solano	Gamaliel Solano

RANK 2016	RANK 2015	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario
-----------	-----------	-----------------	-------	------------	-----------	-------------------------------

TUBERÍA DE CONCRETO

1	1	Bloquera El Progreso	22	27.5	Bloquera El Progreso	Mauricio Alfaro
2	2	Concrepal	20	25.0	Concrepal	Carlos Guillermo Rodríguez
3	4	Productos de Concreto	17	21.3	Productos de Concreto	Adolfo Herrera
4	5	Pedregal	15	18.8	Pedregal	Rafael Ángel Zamora

Tubería de PVC

1	1	Durman	28	35.0	Durman Esquivel	Armando Acuña
2	2	Amanco	24	30.0	Amanco	Luis Rodríguez
3	3	Inca	12	15.0	Inca	Javier Peñaranda

Varilla Nº 3

1	2	Arcelor Mittal	25	31.3	Arcelor Mittal	Julieta Alvarez
2	1	Abonos Agro	24	30.0	Abonos Agro	Geovanny Herrera
3	3	Inca	14	17.5	Inca	Javier Peñaranda

Morteros adhesivos para cerámica

1	1	INTACO	29	36.3	INTACO	Marcos Dueñas
2	3	Pedregal	23	28.8	Pedregal	Rafael Ángel Zamora
3	2	BBG	19	23.8	BBG	Miguel Hernández
4	5	Holcim	14	17.5	Holcim	Pablo Libreros

Tablillas de PVC para cielorraso

1	1	Plastimex	24	30.0	Plastimex	Mario Saborío
2	3	Canet	22	27.5	Canet	Adrián Urbina
3	2	Cielo Plast	19	23.8	Cielo Plast	Herber Alfaro
4	5	Fimarca	12	15.0	Fimarca	Paulo Solano
5	6	Tecni Gypsum	8	10.0	Tecni Gypsum	Ivania Villalobos

ABRIENDO NUEVAS PUERTAS

(506) 2475-5111
www.arkiplastcr.com

f /puertastok

PARA USO EN INTERIORES

TOK
PUERTAS MODULARES

Venus Castaño
Venus Pekon
Venus Maple
Venus Cocoba
Venus Teca
Venus Roble

Bosch quiere contratar a **14.000 LICENCIADOS UNIVERSITARIOS**

Para mantener su tendencia de crecimiento, Bosch tiene previsto contratar a unos 14.000 licenciados universitarios en todo el mundo a lo largo de este año. En el futuro, los especialistas en software van a encontrar, cada vez más, un puesto de trabajo en el proveedor mundial de tecnología y servicios.

Casi uno de cada dos puestos de trabajo vacantes en Bosch está relacionado con IT o con el software. En particular, la necesidad de ingenieros de software destinado a los sistemas de información (por ejemplo, aplicaciones web) y a los sistemas integrados (como los sistemas de sensores) está en franco crecimiento. Muchos empleados de Bosch están desarrollando soluciones para un mundo conectado. A nivel regional, el enfoque de las nuevas contrataciones se sitúa en la zona Asia-Pacífico. Concretamente, en la India, Bosch tiene previsto contratar a 3.500 licenciados universitarios, seguidos de 2.500 nuevos empleados en China y 2.100 en Alemania. Apoyada en una nueva imagen para la gestión de recursos humanos, Bosch espera atraer a los futuros especialistas con y sin experiencia profesional.



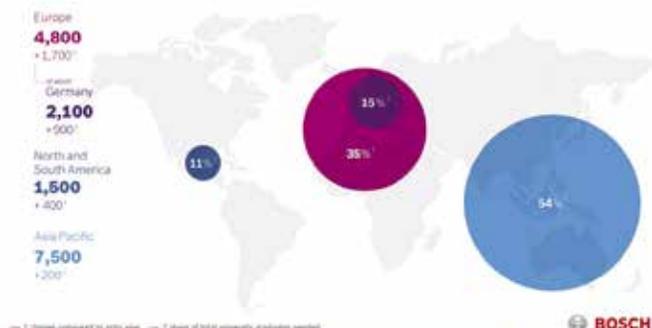
La feria ferretera de Colonia en Alemania, dejó ver que el sector ferretero está más vivo que nunca...

Feria de Colonia da visos **DE REPUNTE AL SECTOR FERRETERO**

Los organizadores de Eisenwarenmesse 2016 – Feria Internacional de Ferretería 2016, que cerró sus puertas el 8 de marzo en Feria de Colonia, hacen un balance “excelente” de esta edición. Incluyendo las estimaciones para la última jornada de la feria, aproximadamente 44.000 visitantes profesionales de 124 países han visitado esta plataforma internacional de negocios e innovación y han aportado un nivel de asistencia estable.

“Estamos muy satisfechos con los excelentes resultados de Eisenwarenmesse 2016. Una estrella absoluta de la feria fue el ‘DIY Boulevard’ (Bulevar del Bricolaje). Los stands estuvieron muy frecuentados”, ha resumido Katharina C. Hamma, chief Operating Officer de Koelnmesse. “A través de los cambios conceptuales y la ampliación de la feria en temas relevantes para el sector, tales como el comercio electrónico, se ha seguido incrementando la calidad del evento y ha convencido por igual a visitantes profesionales y expositores”, ha añadido. Alrededor de 2.670 expositores de 55 países han ofrecido a los visitantes profesionales internacionales tres días de negocio eficiente. La cuota de participación de visitantes profesionales de fuera de Alemania) se ha mantenido en un nivel alto, con un 86%.

WANTED IN 2016: AROUND 14,000 GRADUATES
OPPORTUNITIES FOR EXPERIENCED & ENTRY-LEVEL APPLICANTS



Bosch busca crecer más en el mundo y le tiende la mano a los universitarios.



Edmond Azoulay, Gerente de Ventas y Georg von Köller, muestran parte de la oferta que llevarán a Expoferretera, entre ellos uno de los paneles Led que tiene la ventaja de instalación sencilla.

¡Aumentan oportunidades **DE NEGOCIOS!**

Expoferretera aumenta su caudal de posibilidades de negocio, con la llegada de más empresas nacionales e internacionales.

Costa Rica.- Las propuestas de negocio en Expoferretera empiezan a moverse desde ya.

Una de las empresas que recientemente dio el "sí", fue Sinocem, que no solamente exhibirá los beneficios del cemento chino, sino que demostrará las ventajas con las que cuenta este producto.

Además, estarán en la feria en busca de distribuidores para varias de las zonas del país.

Aunque muchos ferreteros ya cuentan con la comercialización de este cemento, hay otros que aún no se incorporan a la cartera de clientes, por lo que la compañía busca aumentar el alcance en el mercado.

Muy eléctricos

Otra de las empresas que busca innovar con sus productos en la feria, es Eco Electric, especialistas en iluminación y materiales eléctricos.

Una de las cartas de presentación de esta empresa, es que cuenta con luminarias LED sumamente sofisticadas, como el caso de los paneles

y las lámparas de empotrar y todo lo que tiene que ver con bombillería en todos los modelos. Edmond Azoulay, Gerente de Ventas de esta empresa, asegura que "tenemos más de 500 productos y buscamos ser una solución en luminarias, ofreciendo variedad, equilibrio y buen precio".

Asegura que son distribuidores exclusivos y que en la feria irán en busca de generar una cadena de distribuidores autorizados.

"Somos una empresa seria, que viene a Costa Rica en busca de negocios, con productos de calidad, y que no vamos a desaparecer de un momento a otro, como ha sucedido con otras compañías. Nuestros productos son bien respaldados".

FERRETERO DEL AÑO

Y siguen las votaciones para elegir al Ferretero del Año.

El periodo de votación se cierra hasta el 6 de mayo, primer día de Expoferretera, y cuando será dado a conocer el elegido por todo el sector.

Para votar: www.expoferretera.com/elferretero

CHARLAS

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

Expositor:

Luis Céspedes 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

NUEVAS TECNOLOGÍAS EN PLOMERÍA Y CONEXIONES PARA GAS

Expositor: Personero de BrassCraft USA

Fecha: 7 de Mayo 2016

Hora: 2:30 pm

Vea más charlas y reserve su espacio en:

WWW.

expoferretera.com/charlas

Expositores 2016

Confirmados al 17 de Marzo



Expositores internacionales



Patrocinador:



Media Partners:



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



¡Un fuerte COMPETIDOR!



Ferretería Palmares de Pérez Zeledón, no deja nada al azar. Cada ubicación de producto va en función de aprovechar el tránsito sobre el negocio.

Palmares de Pérez Zeledón.- En la zona se tienden como un negocio fuerte, un negocio y un competidor sumamente serio, una ferretería que ya está próxima a celebrar sus 20 años.

Y sigue manteniendo características importantes para atraer a sus compradores: una ferretería iluminada, con un ambiente holgado y cómodo, con pasillos limpios y con mercadería acomodada por departamentos, y con un muy buen equilibrio entre el mostrador y el esquema de autoservicio.

Cuando llegamos, de todos quienes allí trabajan y se toparon con nosotros, sacaron 3 segundos de tiempos para saludarnos, extendernos y estrechar nuestra mano, señal inequívoca que hay que hacer sentir al cliente en confianza, relajado, en que entró a un negocio donde hay amigos que buscan ayudar. ¡Y es que así nos sentimos!

Hablamos de Ferretería Palmares, un negocio que junto con su propietario Minor Segura y su comprador Ernesto Venegas, buscan todos los días implementar todas las fórmulas que los lleve a vender más todos los días.

Orden estricto

Y como primera fórmula pudimos visualizar que la mercadería en exhibición lleva un orden casi religioso, iniciando por

Minor Segura, Propietario de Ferretería Palmares en Pérez Zeledón, se alista para celebrar los 20 años de apertura de su negocio. Aquí con Ernesto Venegas, quien se encarga de mantener el equilibrio entre compras y ventas.



Pasillos amplios con buena iluminación, y un surtido robusto de productos identifican al negocio.

artículos de decoración y herramientas de alta capacidad, y poco a poco, al final, la parte de pinturas, herramientas eléctricas y artículos de primera necesidad como los eléctricos y las figuras de PVC, por ejemplo.

Todo, intuimos, para generar mayor tránsito en el negocio, pues alguien que llegue por pintura o por lijas, debe, necesariamente, atravesar todo el negocio, y en su periplo, por qué no, encontrarse o "tropezar" con algo que llamó su atención, que le gustó y que no necesariamente, traía de antemano en su mente.

"Nos ha ido bien, y nos entusiasma estar solo a unos días de llegar a 20 años", dice Mínor, al tiempo que indica que tener un esquema de autoservicio acomodado por departamentos y sin descuidar la atención de mostrador, ha hecho que el tránsito de compradores vaya en aumento.

El reto también se apodera de Ernesto Venegas, quien como comprador debe acertar, casi sin permitirse el error, para definir cuáles son los rangos o categorías de productos que más se mueven, no solo para comprarlos sino para que éstos se exhiban en los sitios indicados.

"Nada queda al azar. Son los detalles en lo que más nos enfocamos", asegura Venegas, quien afirma que el contacto diario con los compradores, da ese ojo clínico, casi mágico, para saber cuáles son los productos que tienen más salida o los que empiezan a ponerse de moda por eficiencia o novedad.

Esta es una de las ferreterías nominadas a Ferretero del Año. "Nos complace estar ahí y nos hace sentir orgullosos porque ha sido un esfuerzo muy grande para llegar donde estamos", dice Segura.

FEDECOOP SUMINISTROS
"siempre en su campo"

SOMOS IMPORTADORES DIRECTOS

TRUPER

2260-8959
Fax.2261-5429
ventas@fedecoopcr.com

MEJORES PRECIOS DEL MERCADO



¿Sabía usted
qué?



Nuestra base de
medidor con
interruptor
principal cumple
que lo que
solicita el Código
Eléctrico y
además está
certificada UL.

El interruptor de
la base es un
interruptor para
aplicaciones
industriales.

Calidad certificada
al precio justo

¡Makita en CONCIERTO!

Por: Andrea Durán

El Verano Sinfónico tocó sus notas a ritmo de Makita, en el Anfiteatro de Ciudad Colón.

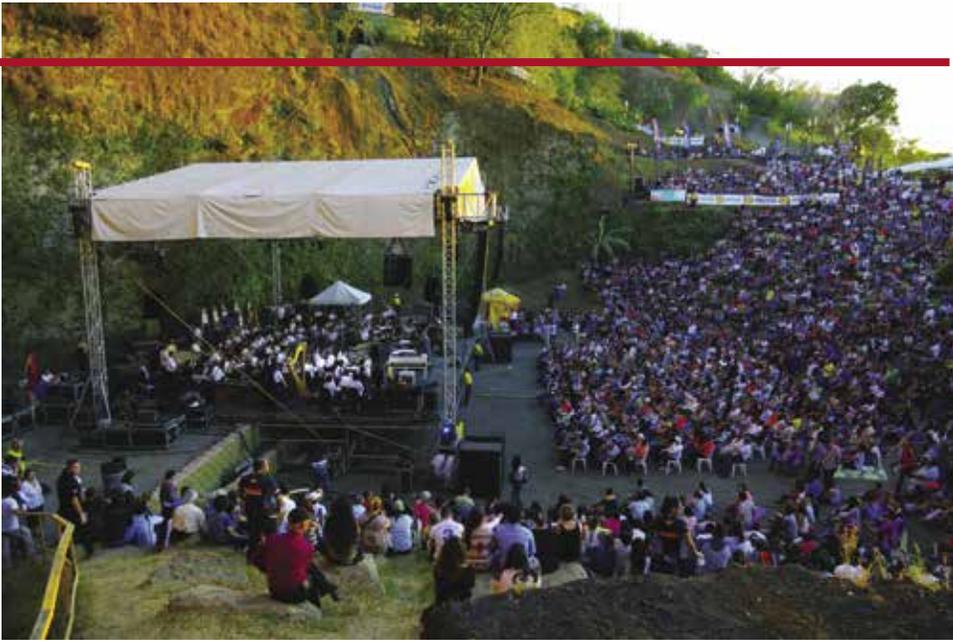
Ciudad Colón.- En un evento diríamos, fuera de lo común en el sector ferretero, Makita hizo posible el Verano Sinfónico, en compañía de buena parte de sus clientes, provenientes de todas partes del país, y que se deleitaron con las notas de la orquesta Sinfónica Nacional.

Por parajes con ambientes naturales, esculturas y cavernas, los asistentes disfrutaron de un cierre de domingo espectacular.

Makita como uno de los patrocinadores principales, colocó parte de su línea de herramientas, por diversas instancias para el encuentro de sus clientes.

Por un poco más de 2 horas, los invitados de Makita, se deleitaron cómodamente y con buena música. Mariela Cedeño, del Almacén 3R de Guápiles, expresó que “estuvo excelente, felicitamos a Makita por el aporte, por ese factor humano que tienen, vale la pena la proyección de la empresa”.





front
Verdades Económicas

ALTA RENTABILIDAD Y CALIDAD



Nos ha ido muy bien con las cerraduras Front. A los clientes les gusta el producto y nos ha dejado buenas ventas. Además se trata de un producto estético atractivo para el comprador.

Manuel Ujueta, Gerente Comercial de Grupo Nosara



Son muy buenas cerraduras y lo mejor es que los clientes han quedado satisfechos. Son de buena calidad y tienen muy buen precio.

José Solórzano, Proprietario de Maderas San Carlos



ATIKO®



www.atikoworld.com

Tel: 2296-2815



FORESTALES LATINOAMERICANOS ES UNA EMPRESA FAMILIAR, COSTARRICENSE CUYA MARCA PROBOSQUE OFRECE EN EL MERCADO NACIONAL PRODUCTOS RECONOCIDOS POR SUS CLIENTES, EN RAZÓN DE LA CALIDAD. ROCÍO JIMÉNEZ, GERENTE COMERCIAL, NOS CUENTA UN POCO SOBRE FORESTALES LATINOAMERICANOS:

-¿Por qué Forestales Latinoamericanos es considerado entre los proveedores preferidos de los ferreteros?

“Ante todo, queremos agradecer a quienes nos favorecen con su confianza. Su preferencia podría deberse a varios factores:

- Disponibilidad de amplios inventarios de madera importada y de madera procedente de plantaciones propias.
- La materia prima importada y la local se cultivan de acuerdo con cánones internacionales de desarrollo sostenible, que protegen el ambiente e impulsan el desarrollo socioeconómico en la zona rural, donde se asientan las plantaciones forestales y la industria.
- Nos esforzamos para dar a nuestros clientes productos con los más altos estándares de calidad.
- La madera que distribuye nuestra compañía bajo la marca Probosque es secada en hornos de alta tecnología para alargar su durabilidad.
- Contamos con nuestra propia industria lo que nos permite ofrecer la mayor variedad de productos de madera, derivados de la madera y laminados del país.
- Casi 50 años de experiencia en el mercado de la madera, nos faculta para ser más que proveedores, asesores de nuestros clientes.
- Se cuenta con una flotilla de camiones con la que se hacen las entregas de pedidos por todo el país”.

- ¿Con qué tipo de productos pueden contar los clientes del sector ferretero?

Principalmente madera de pino, teca y laurel; gran variedad de molduras, puertas, marcos, tableros, petatillos, plywood, MDF, melamina y demás productos complementarios para el sector de distribución y el mueblero. “También contamos con la representación exclusiva de los rieles y bisagras Siquar en Costa Rica, cuya calidad ya es ampliamente conocida en el mercado costarricense.

“Nuestra melamina cuenta con una tecnología de cobre antimicrobiano, tecnología antirayas y una estructura interna de primera calidad que brinda al mueblero un corte más limpio y un mayor rendimiento de la lámina lo que la convierten en una muy buena opción para los consumidores”.



- ¿Hace cuánto se fundó Forestales Latinoamericanos?

“La Corporación se fundó hace más de 49 años cuando sólo se comercializaban la madera, productos de construcción y artículos de ferretería; vinieron después los establecimientos de las plantaciones forestales de especies maderables; posteriormente, llegó la etapa de la industrialización de la madera y actualmente, se conjuntan con la fase comercial bajo el nombre de Forestales Latinoamericanos, empresa que comercializa la gama completa de productos Probosque.”

- ¿Por qué un ferretero debería considerarlos en su portafolio de proveedores?

“Nuestra vasta trayectoria en el mercado de la madera, nos permiten poner a la disposición de nuestros clientes, de forma permanente, una amplia variedad de productos de madera y laminados de calidad, a precios competitivos, y acompañados de un excelente servicio, asesorías con lo que procuramos construir una alianza comercial basada en los más altos valores y en la creación de ventajas comerciales.”

Que novedades se han incorporado en este 2016 a la cartera de productos Probosque?

“En Forestales Latinoamericanos trabajamos cada día para brindar a nuestros clientes nuevas líneas de productos complementarios siempre con la premisa de ofrecer productos de calidad a precios muy competitivos tanto a nivel de madera, molduras y puertas como a nivel de laminados: plywood, MDF, cartón, melamina, tapetas, herrajes, entre muchas otras. Todos bajo el respaldo y la garantía de la marca Probosque. Ejemplo, ofrecemos al cliente no solo la melamina sino también el fondo, la tapeta y el tapatornillo del mismo tono. Ofrecemos no solo las puertas sino también los marcos sencillos y los marcos de seguridad y las bisagras que las complementan. También brindamos no solo la madera sino los herrajes marca Siquar como complemento. Un producto muy innovador que estamos poniendo al servicio de nuestros clientes es la madera estructural en 2x6 y 2x8 en 5,95 mts de una excelente resistencia estructural. En cuanto a las molduras constantemente estamos ampliando la variedad de las mismas de acuerdo a las necesidades del mercado. Buscando siempre ser la mejor alternativa en cuanto a surtido, calidad y precio para todos nuestros clientes. A quienes agradecemos su preferencia de siempre la cual trabajamos cada día para nunca defraudar!

probosque[®]
Productos Forestales para la Construcción

Forestales Latinoamericanos

Su mejor opción en madera y laminados a nivel nacional. Con **49 AÑOS** de experiencia en el mercado.

Visítenos y compruebe la gran calidad de nuestros productos

Madera seca al horno / Molduras / Tableros / Petatillos / Puertas / Pisos / Marcos / Tarimas / Madera con Finger Joint
Melamina Vesto / MDF / Plywood / Cartón / Herrajes Siquar / Plástico para Paletizar

T. [506] 2272-4448
F. [506] 2271-3608

Guayabos, de la entrada a la Urb. San Ángel,
300 metros al sur. Curridabat, San José





Acabados Boston, desde hace poco más de 2 años, abrió sus puertas como una opción más para sus compradores.

Pasión EN BOSTON

Ferretería Boston vive de las mieles del crecimiento, con la apuesta firme en adaptarse a los cambios y la creación de nuevos negocios.

Está más que claro que los negocios requieren reinventarse, y hacerlo todos los días. Procurar que ante los ojos de los compradores siempre hayan productos nuevos, ofertas, descuentos y una selección certera de artículos.

Si no hay reinención, es difícil que una tienda pueda hablar de crecimiento. Siempre hay clientes para los mismos productos, pero hay más compradores de novedades y alternativas.

Un ejemplo claro de un negocio que ha entendido que este es parte del camino para mantenerse en el tiempo y tener éxito, es Ferretería Boston, de Pérez Zeledón.

Si nos ubicamos en el centro del cantón, para llegarles, hay que subir hacia el Oeste, después de una cuesta empinada, casi como una pared, Boston es también de esas empresas que saben que hay que vivir en constante cambio, no resistirse, sino adaptarse a que los tiempos, productos y compradores cambian.

Ahí, con el primero que nos topamos fue con Erick Ruiz, quien tiene la misión de comprar. Por su ojo y aprobación pasan todos los productos que los más de 100 colaboradores deben ayudar a mover todos los días. "Hay que estudiar el mercado todos los días. Solo así, se puede saber lo que los clientes requieren", dice Ruiz.

Lectura de mercado

Cuando hablábamos de reinención, nos referíamos a una fotografía que parece calzar a la perfección en Boston, pues además de manejar un esquema de mayoreo, teniendo negocios en ambos lados de la acera, han incrementado también su participación de mercado, con la apertura de Acabados Boston, hace poco más de 2 años, un negocio con soluciones en decoración, loza, baños, iluminación y cocinas. A manera de chascarrillo es una tienda al que los esposos temen, pero las esposas aman...

"Como dice Erick, crecer nos lo ha dado la misma lectura que hacemos del mercado", dice Fernando Ruiz, Propietario, y quien rápidamente también salió a nuestro encuentro. Y Erick agrega que para dar con un inventario ideal se hace necesario escuchar todas las propuestas de negocio que lleven los proveedores.



La Ferretería Boston y su gente están nominados a Ferretero del Año en Expoferreteria.

“Aquí todos tienen las puertas abiertas. De hecho, no hace mucho vino un proveedor a plantearnos un negocio de tener bebidas hidratantes. Todos merecen ser escuchados y atendidos y sobre eso, tomamos las decisiones”.

Ambos hermanos coinciden que lo que llaman pasión es lo que debe correr por las venas de un ferretero, “y buscar contagiar esa pasión para conformar un muy buen equipo de trabajo como el que tenemos”, asegura Erick.

Y Fernando recalca: “es un motor que tiene que funcionar parejo”.

Su hermano, como comprador, sabe que lleva una enorme responsabilidad sobre su espalda: comprar bien para vender mucho mejor. “Siempre hay que buscar el equilibrio, y eso solo lo da abriendo los canales de comunicación, con nuestros empleados para saber qué dicen los clientes y con los compradores mismos que son los que dictan las pautas”.

“Hoy, los clientes son más exigentes y buscan productos diferenciados, y es importante que el negocio les presente varias alternativas de compra”. Y este crecimiento, la adaptación al cambio, presentar todos los días a los clientes propuestas novedosas para incrementar el tránsito y vender más, aumentar todos los días el servicio, para ambos hermanos solo existe una clave para lograrlo y Fernando la define como “amor por lo que se hace”.



Fernando Ruiz, Propietario de Ferretería Boston, en Pérez Zeledón basa el éxito de su negocio, en mantener un equilibrio entre el inventario y las ventas, pero sobre todo inyectando amor por lo que se hace.

Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Vertice Diseños, S.A.	Eitan Rosenstock	Gerente General	2256-6070	2257-4616	info@verticecr.com
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	ahelbert@cieloplast.com
Intaco	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Sur Química	Eladio Gamboa	Gerente de Ventas	2211-3400	2256-0690	e.gamboa.s@gruposur.com
Coflex S.A de C.V	Gil Coto Navarro	Representante	224-2278	N.D	servicioclientes@coflex.com.mx
Asociación de Ferreteros Nicaragua-AFENIC	Valeria Ortíz	Gerente General	(505) 2266-3092		info@afenic.com.ni
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828	dsossin@tornicentro.la
Eagle Centroamérica	Servicio al Cliente		2261-1515	2237-8759	info@eaglecentroamericana.com
BrassCraft	Román Rampinini	Gerentes de Ventas para Latinoamérica	001-248-2342-695	es.brasscraft.com	servicioalcliente@brasscrafthq.com
Fedecoop Suministros, S.A	Juan Garro Acuña	Coordinador de Ventas y Compras	2260-8959	2261-5429	jgarro@fedesumi.com
Almotec	William Alfaro	Gerente General	2528-5454	N.D	william.alfaro@almoteccr.com
Forestales Latinoamericanos	Ronny Jiménez Fuentes	Gerente de Ventas	2271-3636	2271-3908	ronnyjimenez@forestaleslatinoamericanos.com
Forestales Latinoamericanos	Rocío Jiménez Somoza	Gerente Comercial	2271-3636	2271-3908	rjimenez@forestaleslatinoamericanos.com

EXPO OFICINA Y TECNOLOGIA

TODO LO QUE NECESITA PARA SU NEGOCIO Y OFICINA

Miércoles 20 y Jueves 21 de Abril, 2016

Centro de Eventos Pedregal
HORARIO: 9:00 A.M - 7:00 P.M

Organiza:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Tel: (506) 4001-6725
www.expooficina.net

ExpoOficina

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

Thermostyl^{SUR}

Aislamiento para los rayos infrarrojos

Infrared Rays Insulation

En pruebas de laboratorio, se aplicó Thermostyl sobre láminas de acero y se comparó con láminas sin tratamiento y otras con recubrimiento convencional.

Las láminas se sometieron a temperaturas de hasta 100°C bajo tiempos controlados.

Se determinó que existe una diferencia significativa de transferencia de calor como se aprecia en la gráfica (62°C), con respecto a la lámina sin recubrir.

En cuanto a una lámina pintada con un recubrimiento convencional del mismo color, la diferencia es de aproximadamente 15°C.



Hasta **15°C** menos de temperatura



Thermostyl es el nuevo recubrimiento de **SUR**, capaz de disminuir la temperatura en su hogar o lugar de trabajo.

Thermostyl es un producto base agua que ofrece gran cantidad de beneficios:

- Reduce en los techos la temperatura causada por la radiación solar hasta en 15°C .
- Ayuda a disminuir el consumo de energía eléctrica.
- Excelente resistencia a la Radiación UV.
- Es Eco amigable.
- Puede ser usado directo sobre hierro galvanizado.
- De fácil aplicación mediante brocha o rodillo.



Si desea más información puede comunicarse a los teléfonos 2211-3854 • 800-SUR-2000

Otra **solución SUR**