

tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

Encuentre aquí
FERREOFERTAS

LAS MEJORES MARCAS
A LOS MEJORES PRECIOS

¿GENERACIONES FERRETERAS NEFASTAS?

En el sector, se habla sobre el temor de las nuevas generaciones que ingresan a las ferreterías... En Colombia, en Ferretería Penagos, dos hermanos, rompieron con ese miedo y manejan dos tiendas, herencia de sus padres, que atienden más de 1500 clientes por día

Especial de Herramientas Eléctricas **P.12**

¿Cómo llevar los clientes a compras más grandes? **P.10**

Fiesta ferretera en el Sur **P.36**

Éxito de 3 ferreteros en el Caribe **P.38**



 /Revista TYT

Suscríbese en:
www.tytenlinea.com/suscripcion

AGOSTO 2016 año 20 / No. 242

CORREOS
DE COSTA RICA

PORTE PAGADO
PORTE PAYE **PERMISO N° 130**



PfISTER™



IT'S THE EXPERIENCE THAT MATTERS™

Presenta:

LAINZ & MAIA

El Estilo y la Calidad se fusionaron



Encuétrenos con su distribuidor mayorista de Confianza



MATEX



www.pfisterfaucets.com

Manguera interna de PVC reforzada para una mayor vida útil previene desprendimiento de partículas.

Conexión confiable de tuerca a manguera con compresión neumática de 8 lados para mayor confiabilidad.

Tuercas largas facilitan ajuste manual para una conexión rápida y segura a lavabos e inodoros.

Arandela cónica de hule tamaño universal para un sellado confiable.



No Plomo



Mangueras BrassCraft Brindan Calidad a sus Proyectos.

Disponibles en
Costa Rica a través de:



Central ventas: 2210-8989

Las mangueras BrassCraft incluyen elementos clave de alta calidad para asegurar su confiabilidad y durabilidad. Disponibles en Acero Inoxidable y Vinil, son una excelente opción para una conexión segura y confiable.

Videos de instalación. Para apoyarle en su trabajo diario, BrassCraft le ofrece más de 60 videos en Español con instrucciones paso a paso para todos nuestros productos.

es.brasscraft.com

70 años de calidad. Exportando a 41 países.

THIS IS OUR CRAFT.™

BrassCraft®



Importadora América llegó a sus 40 años e invitó a sus clientes a un viaje de celebración. Aquí los amigos de Ferretería Santa Rosa, de Turrialba.

07 PINCELADAS

09 MERCADEO
Ciclo de vida de las empresas
Es interesante, desde el punto de vista del mercadeo, ver el ciclo de vida de las empresas. Antes de aparecer las nuevas tecnologías los ciclos eran largos, quietos, tranquilos

10 EN CONCRETO
¿Cómo llevar a los clientes a comprar más y más?
Los clientes no compran todo lo que podrían porque no cuentan con financiamiento, sin embargo, ya hay en el mercado alternativas para que las ferreterías lleven a sus compradores a transacciones de más peso.

- 12 ESPECIAL DE HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS**
- 14 Vega grande en accesorios DeWalt**
 - 16 Vega aumenta la calidad DeWalt**
 - 18 Vega es mucha herramienta con Neo y Gladiator**
 - 20 Filosofía de vanguardia Metabo**
 - 22 Makita suena con fuerza en el mercado**
 - 24 Distribuidora Arsa ES TOTAL en herramientas**
 - 26 MFA Abonos Agro mete potencia con Milwaukee**
 - 28 Bosch va fuerte con Reposa**
 - 30 Indudi firme en el mercado con Black+Decker**

- 32 PERFIL**
¡Un viaje de 40 años por América!
- 34 Los 3 de 3R**
 - 36 Fiesta “Roja” en el Sur**

38 EL FERRETERO
Éxito ferretero de una segunda generación
En un pueblo de Colombia, allá en Bogotá, en un completo suburbio ferretero, está Ferretería Penagos, un negocio que dijo no a la desaparición ante la entrada de sus nuevas generaciones.

40 PRODUCTOS FERRETEROS



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

4.631 vistas en la edición digital



Setiembre / TYT 243

Especial: Pintura, químicos, aerosoles y accesorios

Pintura para exterior e interior, barnices, especialidades, impermeabilizantes, anticorrosivos, automotriz, escaleras, brochas, lijas, espátulas, adhesivos, goma blanca, cemento de contacto, selladores, cintas, cintas métricas, limpiadores de superficie, esponjas, baldes, solventes, bandejas, rodillos, felpas, extensiones para rodillo, disolventes de grasa, lavadoras a presión y accesorios, pistolas eléctricas para pintar, pistolas automotrices, equipos de medición y cálculo, escobas, toallas, indumentaria para pintar.

Especial: Herramienta agrícola y de jardinería a gasolina o eléctrica

Tendencias que marcan la compra y venta del hierro para el mercado ferretero y de la construcción. ¿Cuáles son los principales oferentes del mercado y sus novedades?

Cierre comercial: 22 de agosto, 2016

Anúnciense en TYT Y exponga en Expoferretera y Expoautomotriz

Marco Verdesia • marco@ekaconsultores.com

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



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





El centro de carga GE es galvanizado para evitar los puntos de corrosión en la caja.

Además, la tapa tiene una doble protección, ya que aparte de la pintura, también es galvanizada.

Todos nuestros centros de carga incluyen la barra a tierra.

**Calidad certificada
al precio justo**



TODOS LOS FERRETEROS TIENEN LOS MISMOS PROBLEMAS...

En este mes nos tocó ir de viaje al mundo ferretero de Bogotá, allá en tierras colombianas. Y bueno, pedimos ir a visitar a empresarios de esta ciudad... ¡Y vaya sorpresa! Nos dimos cuenta que no son empresarios muy diferentes a los que hemos conocido, ya en varios lugares.

Eso sí, aunque no están muy avanzados en temas de venta al detalle, exhibición, manejo de inventarios, los domina algo que los hace diferentes, algo que siempre lleva consigo un ferretero que busca salir adelante con su negocio: adaptarse al cambio y tener la actitud para cambiar.

De la misma forma, su carisma, su forma de ser, su distinción de ciudadanos educados, de buenos modales y cortesía de buen ver, hace que también sean diestros en el servicio al cliente, un servicio más allá de la calidez que siempre buscan los clientes y que cuando lo encuentran, regresan por otra dosis.

¿A un negocio le puede faltar algunas cosas, incluso algo de control? Por supuesto que sí, siempre y cuando tenga en su mente corregir y mejorar, y esté en contacto con sus compradores para determinar cuánto cambiar, qué productos tener... Todo se resume en actitud para entender precisamente, que la ferretería es un cúmulo de oportunidades y que las arroja todos los días.

Porque no puede ser que Martín haya venido preguntando por martillos anti vibración, y vuelva de nuevo y haya que decirle otra vez que "no hay".

En el cliente está el negocio, en él se esconde todo lo que un ferretero de aquí, de allá, de Argentina o España, requiere saber para cambiar o no su negocio. Como decimos, a usted le puede faltar un sistema de facturación, pero no puede faltar hoy, el producto que le pidieron desde ayer. Una buena actitud para reconocer mis falencias y potenciarlas para convertirlas en oportunidades y fortalezas, es lo que nos gusta encontrar en las ferreterías.

Al cliente no le interesa mucho si usted está o no al día con los últimos avances de un sistema de facturación. Le interesa que lo atiendan, cuanto más rápido mejor, que no tenga que hacer largas filas para pagar, y que encuentre todo lo que busca.

Resuélvale primero la vida, y luego resuelve lo de su negocio...

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com



ACERO EN MOVIMIENTO

De acuerdo con la información internacional, el acero sigue presentando, si se quiere, “levemente”, una tendencia alcista, pero sin llegar aún a los niveles cuando el precio estuvo en lo más alto. El gráfico representa el comportamiento trimestral, desde enero del 2015 y hasta julio 2016.

¿QUÉ HACER CONTRA LAS GRANDES SUPERFICIES?

Bogotá.- Tan temidas son las grandes superficies o ferreterías gigantes que cuando se instauran en un país, hacen temblar hasta los ferreteros más pintados, por la competencia y “presión” que empiezan a ejercer en el mercado.

Sin embargo, en la cadena de ferreterías CasaTienda, han encontrado formas de crecimiento y de mantenerse con solidez en el mercado. De hecho, conforman un grupo o cadena de 27 negocios, entre franquicias y propios.

Luis Miguel Ramírez, Gerente Red CasaTienda asegura que hemos dado mucho énfasis a los distintos clientes que nos visitan, como el caso de los maestros de obra, “que son los que en la mayoría de las veces, toman las decisiones de compra, como intermediarios de sus clientes”.

Ramírez dice que ellos - los maestros de obra- reciben un trato especial en las tiendas y que continuamente, los invitan a conocer los nuevos productos, o bien, les hacen llegar comunicados para capacitarse.

“Las mujeres también son parte importante del negocio, sobre todo en la parte de acabados, y hemos entendido que con ellas, es un proceso de venta más lento, pues rara vez este cliente toma su decisión de una. Son ventas que se tardan hasta 3 días”, dice Luis Miguel.

Luis Miguel dice que la mejor arma para competir es estar estudiando continuamente los actores y variables que intervienen en el negocio. “Hay que defenderse de las grandes superficies que llegan a arrebatarnos nuestro mercado”, concluye.



Luis Miguel Ramírez, Gerente Red CasaTienda, asegura que enfocarse en clientes como maestros de obra y mujeres les ha dado en el primer semestre un crecimiento del 36%.

RESISTENTE AL AGUA

6 ESTILOS DIFERENTES

TOK PUERTAS

LA MISMA CALIDAD

ARKIPLAST
SOLUCIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN
C: 2475-5111
www.arkiplast.com

CeloPlast
LA BUENA!

LUTO EN RUEDAS ALEX

Ruedas Alex, empresa que estuvo en Costa Rica, abriendo mercado en Expoferretera, comunica el fallecimiento de José Asens Rebollo, presidente y fundador de la compañía, a los 88 años de edad.

“Persona humilde, generosa y entregada a su familia y a la empresa, que gracias a su visión y capacidad de gestión la colocó en el senda de la expansión y crecimiento continuo”, destacan desde Ruedas Alex.



José Asens Rebollo,
fue el fundador de
Ruedas Alex.

CONSTRURED BENEFICIA SUS AFILIADOS

Por ConstruRed

Las buenas noticias llegan a la familia ConstruRed, pues la franquicia no descansa en la búsqueda de beneficios para sus clientes.

ConstruRed es la franquicia ferretera más grande del país, experta en el campo de la construcción, con una red de 50 puntos de venta que experimentan el beneficio de una

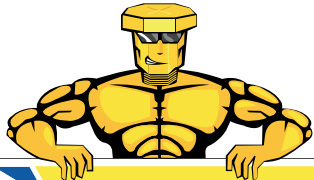
oferta de valor diferenciada y que sirve para que los franquiciados aprendan a sobresalir con herramientas novedosas, en un mundo cada vez más competitivo. Técnicas de atención al cliente, manejo de inventario, administración de recursos, redes sociales, competitividad e innovación, son los ejes que ConstruRed pone a disposición de sus franquiciados.

En este 2016, ConstruRed puso a disposición de su red una nueva iniciativa denominada “PrograMás”; que es un programa de lealtad dirigido al usuario final que visita la ferretería; y que por la compra de cemento Holcim, tendrá la oportunidad de acumular puntos que podrán ser canjeados por diferentes premios.

La idea es reconocer esa fidelidad que durante muchos años, los clientes han demostrado hacia las ferreterías de su preferencia, la marca de cemento Holcim y con ello también a la Franquicia ConstruRed.

Dentro de los premios a elegir se encuentran artículos personales, artículos para el hogar, electrodomésticos y accesorios de oficina. En total se podrá acceder a más de 200 opciones en premios.

Actualmente, se desarrolla el plan piloto del programa en 3 ferreterías; “Materiales Romara” en Salitral de Santa Ana, “Materiales Arsenio Soto” en Alajuela y Almacén “El Mejor Precio” en Cariari de Pococí.



TORNICENTRO

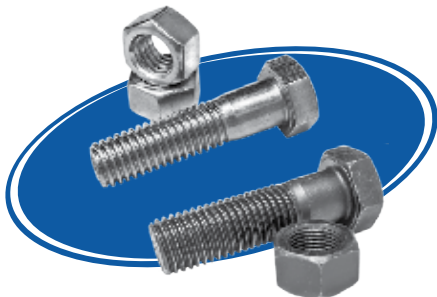


ESCALUMEX
PARA SUBIRLE A USTED

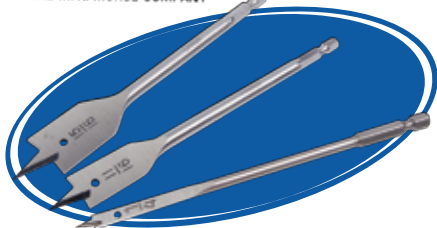


Bombillos Fluorescentes

NARE



MORSE
THE M. K. MORSE COMPANY



2265-7474

tornicentrocr.com

ventas@tornicentro.la



Ciclo de vida DE LAS EMPRESAS

Es interesante, desde el punto de vista del mercadeo, ver el ciclo de vida de las empresas. Antes de aparecer las nuevas tecnologías los ciclos de vida de las empresas eran largos, quietos, tranquilos.

Las empresas se constituían esperando durar al menos 100 años. Las legislaciones comerciales vigentes fijan ese plazo para constituir sociedades. Los cambios ya no suceden en siglos.

En el corto tiempo, desde que aparecen las computadoras personales, se vieron crecer rápidamente y desaparecer empresas como Lotus Development, Zenith Data Systems, Osborne Computer, Ashton-Tate y muchas otras. Todas ellas fueron en su momento pioneros de la industria de la computación. No se esperaba que desaparecieran.

El cambio es permanente

Recientemente, los equipos móviles – tabletas y celulares inteligentes – han hecho que las ventas de PC hayan estado cayendo en forma sostenida, desde el 2011.

Las ventas bajas de computadoras a nivel mundial, se encuentran dando un duro golpe a los productores de PC. En especial, Intel e IBM, los gigantes tecnológicos, pasan por uno de los peores momentos de su historia.

Ambas empresas son sensibles a este desplome, ya que su principal actividad es la creación de piezas para computadores y desarrollo de software. Intel tiene como principal actividad la producción de micro-procesadores. IBM se ha especializado en software empresarial.

Las PCs han sido reemplazadas por los equipos inteligentes, que pueden llevarse en el bolsillo a todos lados, conectarse con otros equipos y acceder a programas (apps) de todo tipo en la nube.

Reducción de empleos

Cuando se producen bajas en las ventas, o los negocios no funcionan bien, de inmediato se reducen los puestos de trabajo.

Para Intel ha significado despedir más de 12.000 empleados. Muchas de sus plantas en diferentes países han cerrado.

IBM también ha tenido que deshacerse de casi 80 mil empleados, debido a su desplome bursátil. El gigante tecnológico está en búsqueda de reorientar el negocio y pretende eliminar 15.000 puestos más y reducir la dependencia extrema que tiene con los computadores personales.

Mercado dicta sentencia

Estos despidos parecieran anunciar el inminente declive de empresas que no han sabido adaptarse a las tendencias emergentes del mercado. Cuando eso sucede el mercado no perdona. Nosotros los consumidores – como las vacas – siempre buscamos los pastos más verdes.

Los consumidores ya no compramos PCs, queremos equipos móviles y de pulsera. Estamos fascinados con la realidad virtual y esperamos lo que la inteligencia artificial ofrezca.

Subestimar los Móviles, la Realidad Virtual e Inteligencia Artificial, los productos emergentes, es producto de estructuras monolíticas y ceguera de los directivos de organizaciones que desatienden y no escuchan al consumidor (el mercado).

¿Cómo llevar a los clientes **A COMPRAR MÁS Y MÁS?**

Los clientes no compran todo lo que podrían porque no cuentan con financiamiento, sin embargo, ya hay en el mercado alternativas para que las ferreterías lleven a sus compradores a transacciones de más peso.

En el mundo de las ventas, hay que saber muy bien jugar las cartas, por un lado usted como empresario, debe tener una jugada para no dejar desvanecer las emociones del comprador, cuando está frente a los productos y otra para que el cliente haga el máximo de transacciones en su negocio, y cuanto más grandes mejor.

Cuando hablamos de emoción, en este juego entra todo lo que usted pueda hacer para que su cliente observe con comodidad todos los productos, aspectos que tienen que ver con la exhibición, predominando, por ejemplo, por un lado los productos de más alta rotación y por el otro los que mayor utilidad podrían dejarle al negocio y que por ende, tienen un precio mayor, como el caso de las herramientas eléctricas, los materiales para construcción e incluso la pintura, sobre todo en la parte de especialidades.

En el caso de Odilio Villalobos, Gerente General de Grupo Materiales de la Zona Sur del país, encontró un aliado en la empresa Gollo, que se encarga de “financiar” a los clientes con compras grandes.

“A veces los compradores requieren de uno, dos o tres productos y no pueden acceder a ellos porque no cuentan con el dinero. Nosotros, por el giro del negocio, en el tema de los lapsos que nos dan los proveedores para pagar las cuentas, se nos hace difícil otorgar financiamientos a plazo”, dice Villalobos.

Sin embargo, en el caso específico de Gollo, y basado en la alianza que tiene con Grupo Materiales, permite a los clientes financiar sus productos en plazos razonables para el comprador.

“Sin duda, el recurso nos aumenta el efectivo en el negocio, la rotación de producto y el cliente encuentra la posibilidad de acceder a artículos que por sí mismo en una sola transacción en efectivo no podría”.

En Gollo aseguran “que hemos venido trabajando esta línea. Vemos una forma de colaborar con el cliente en sus compras y una gran oportunidad de negocio”, dice Eduardo Córdoba, Gerente de Mercadeo de Gollo.

Y asegura que ya tienen varias alianzas con ferreterías. El servicio funciona como una facilitadora de financiamiento, en la que el cliente puede visitar una ferretería para comprar lo que requiera y puede pagar por medio de nuestro crédito. Esto quiere decir que nosotros pagamos el producto y el cliente nos paga en cuotas pequeñas”.

Con esta herramienta, el ferretero se asegura una venta grande y tiene menor riesgo ya que la deuda la toma Gollo.

Por otro lado, el cliente gana, ya que puede comprar a las cuotas más pequeñas. Un ejemplo, si alguien está construyendo su casa puede tomar de los ahorros para la mano de obra e ir pagando los materiales poco a poco.

Para estas alianzas Gollo tiene un panorama abierto a negociaciones, con un departamento de ventas corporativas.

“Los clientes de la ferretería reciben la respuesta en 5 a 10 minutos, y si ya es cliente de Gollo en menos tiempo”.

Para las ferreterías que quieran afiliarse, pueden comunicarse con el encargado del Departamento Institucional, Eliseo Araya al (506) 2437-4865, que tiene un equipo encargado de generar estas alianzas comerciales.

Otras herramientas

Por ejemplo, Ferreterías El Mar en San Pedro, se encuentra afiliada a Kuiki, y según Ingris Serrano, Gerente de consumo, Kuiki Credit Costa Rica, “somos un aliado para incrementar resultados, al otorgar una línea de crédito con sólo que el cliente del negocio presente su cédula de identidad”.

¿Cómo podrían otras ferreterías acceder a esta herramienta? Serrano dice que “no hay ningún requisito especial, basta con que nos reunamos y lleguemos a un acuerdo. firmamos un contrato y listo. La base de nuestros más de 10 mil clientes, con capacidad de compra, recibirán información que los motivará a ir a nuestros comercios afiliados”.

Y asegura que como beneficios universales de ser afiliado Kuiki cada comercio goza de asesoría en técnicas de venta al crédito, apoyo promocional, material POP para vestir las tiendas, acceso a tecnología de punta. Adicional a estos beneficios, compartimos con nuestros aliados nuestra permanente investigación sobre tendencias de mercado y comportamientos de compra de nuestras nuevas generaciones.

Sobre el tope de los créditos, afirma que Kuiki ofrece líneas de crédito de hasta ₡10 millones, dependiendo del perfil y capacidad de pago del cliente. El proceso es sencillo, ágil y virtual.

Para Julio Navarro, Gerente General de Ferreterías El Mar, este sistema le ha permitido un avance más fuerte en la rotación de productos de mayor costo.

¿Menor comisión?

La comisión que se paga al banco por la venta, por medio de tarjeta, ronda en este mercado entre un 4% y un 8%, dependiendo de la negociación que la ferretería haya desarrollado con la entidad bancaria.

Países como Colombia, la comisión anda entre un 2,3% y 2,5%.

Este porcentaje aumenta al rango de 8% al 12%, cuando se trata de medios de financiamiento al cliente final con entidades que brindan esquemas de pago con financiamiento “rápido” y/o plazos a tasa cero, tales como Kuiki, Gollo (antes mencionados) y Credix, entre otras.

Esta comisión, muchos empresarios lo asumen como un costo de ventas, y para Luis Miguel Ramírez, Gerente Red CasaTienda, de Colombia, con 27 negocios entre propios y franquiciados, es preferible que el cliente le pague mediante tarjeta, primero “por un tema de seguridad, al no tener el dinero en el negocio sino en el banco, además automáticamente, se paga la renta y es la entidad financiera la que se encarga de hacernos todo el trámite de oficina o “back Office””. Freddy Brenes, Gerente General de Ferretería Brenes es de similar criterio y advierte que con tarjetas el dinero queda de una vez en el banco, “no hay errores, ni trasiego de dineros, ni hay que perder tiempo yendo a los bancos a depositar. Ya lo de la comisión es previa negociación con los bancos”.



Llevar al cliente a realizar transacciones de mayor peso requiere de algunos sacrificios, que no obstante, también conlleva la ventaja de aumentar las ventas.



Encontramos ferreterías que han adaptado otros sistemas de financiamiento que trasladan a sus clientes. De la misma forma, el cliente compra a crédito, el negocio recibe el efectivo y una transacción de mayor peso económico.



Cuando el cliente encuentra posibilidades de financiamiento, está más apto para entrarle a las negociaciones y ejecutar sus proyectos y convierte sus compras menores en más grandes.



Es importante tener identificados los datafonos que aplican una comisión menor, de acuerdo con el tipo de tarjeta que el cliente cancela, permitiendo que los costos financieros de venta de mercadería sean menores.



¿Quién manda en HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS?

En un análisis destacado en el sitio canalferretero.com, se destaca que el mercado de herramientas eléctricas es un mercado global, enorme y creciente. De acuerdo con un informe elaborado por Freedonia, se prevé que la demanda mundial de herramientas eléctricas aumente un 4,8% por año hasta el 2018.

Según este informe, una de las principales áreas de crecimiento será la de herramientas eléctricas inalámbricas, debido a las constantes mejoras en la tecnología de las baterías.

Es el caso de la adopción de baterías de iones de litio, que ha aumentado la potencia y el tiempo de funcionamiento de las herramientas.

También se espera que el sector de la construcción aumente la demanda de herramientas profesionales, que constituyen el trozo más grande del pastel dentro de las ventas globales de las herramientas eléctricas.

Las herramientas eléctricas han pasado del mundo industrial al entorno del hogar, permitiendo a la gente hacer frente a muchas de las tareas que antes estaban reservadas a los profesionales.

El avance más importante en herramientas inalámbricas se dio gracias al desarrollo de la tecnología de baterías, haciendo posible la producción de herramientas más potentes. Las herramientas inalámbricas iniciales - esencialmente taladros y lijadoras - utilizaban pilas de 7,2 V de Ni-Cd (níquel-cadmio) que limitaron su rendimiento.

Los modelos actuales de herramientas y aparatos inalámbricos utilizan principalmente baterías de Li-Ion (Ion de litio) que pueden proporcionar mayor carga, mayor tiempo de ejecución, menos auto-descarga y recargado más rápido que sus equivalentes de Ni-Cd.

Potencial

Dado este potencial crecimiento, y al seguir siendo Costa Rica uno de los países centroamericanos, de mayor consumo en herramientas eléctricas, un 14% más que en el resto de naciones, no es descabellada la idea que los ferreteros apuesten en sus tiendas hasta por 3 marcas diferentes que cubran los distintos segmentos de mercado.

Aunque hay marcas ya muy instauradas en la mente del usuario, sobre todo, profesionales e industriales, en el canal doméstico hay herramientas que vienen empujando con fuerza.

El problema para una ferretería es no tener la herramienta adecuada para cada cliente. Si no cuenta con ella, perdió una venta.

La competencia es fuerte por la entrada, sobre todo, de cada vez más, equipos que responden con eficiencia y alto desempeño. Sin embargo, siempre saldrán gananciosas las marcas que puedan responder con respaldo: garantía, repuestos, servicio de taller (en el menor tiempo posible), accesorios.

DREMEL®



Dremel posee un sistema de herramientas con múltiples funciones de larga vida útil.

Ideal para las instalaciones y reparaciones, una solución para los pequeños grandes proyectos que usted desea realizar.



Limpia | Pulir | Cortar | Esculpir | Lijar | Afilar | Esmerilar

CON LA MEJOR Y MÁS AMPLIA RED
DE SERVICIO POSTVENTA DEL PAÍS
TELÉFONO: 2291-5929

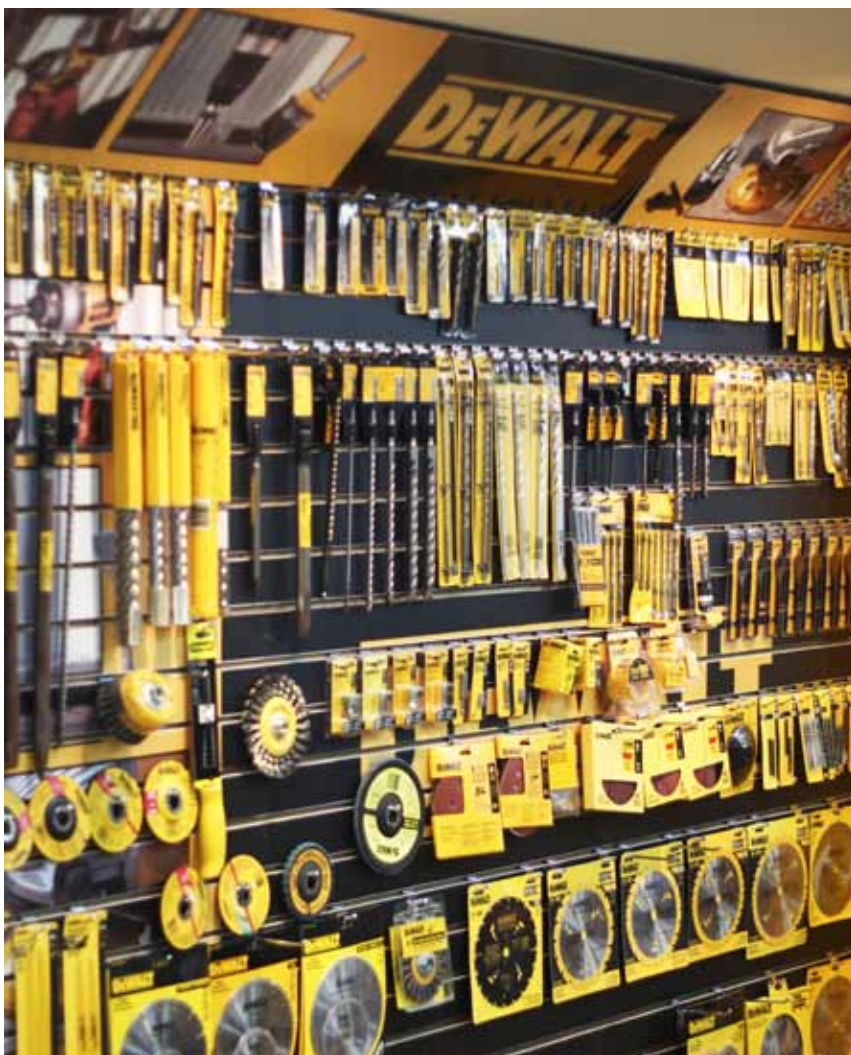
VENTAS@TOOLSOLUTIONS.CR
WWW.TOOLSOLUTIONS.CR



Vega grande en ACCESORIOS DEWALT

Por Importaciones Vega

Una herramienta está completa si cuenta con la misma calidad en accesorios que la respalden y que procuren su máximo desempeño. En Importaciones Vega saben esto, por eso no escatiman esfuerzos en tener accesorios de primera línea, bajo la marca DeWalt.



Importaciones Vega, junto con la marca DeWalt manejan una línea completa de accesorios, y con ello agregan eficiencia y alto desempeño al trabajo de los profesionales, y trasladan al ferretero un mix completo de productos.

Según Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, los accesorios que han incorporado con DeWalt gozan de alta calidad “con los materiales, diseños y aplicaciones que el mercado Industrial y de mayor exigencia requiere”.

Para Vega es claro que un accesorio de alta calidad, indudablemente mejora el desempeño y la eficiencia en el trabajo de los profesionales.

Variedad amplia

Actualmente, la empresa, bajo la marca DeWalt, cuenta con una gama amplia de accesorios como Drilling: todo lo que son brocas, Saw Blades, con discos de sierra, WoodWorking, para los trabajos en madera (lijas), Material Removal, aquí entran los discos diamantados, copas de alambre, y discos con tecnología Flap.

Igualmente, en esta categoría destaca Bond Abrasives con discos abrasivos, ScrewDriving & Quick Change, con amplia variedad de puntas, Linear Edge que comprende brocas sierra, adaptadores, hojas caladoras, hoja sierra y sable, también están Set / Kits con con diversos set de juegos, Chucks & Keys, con variedad de mandriles.

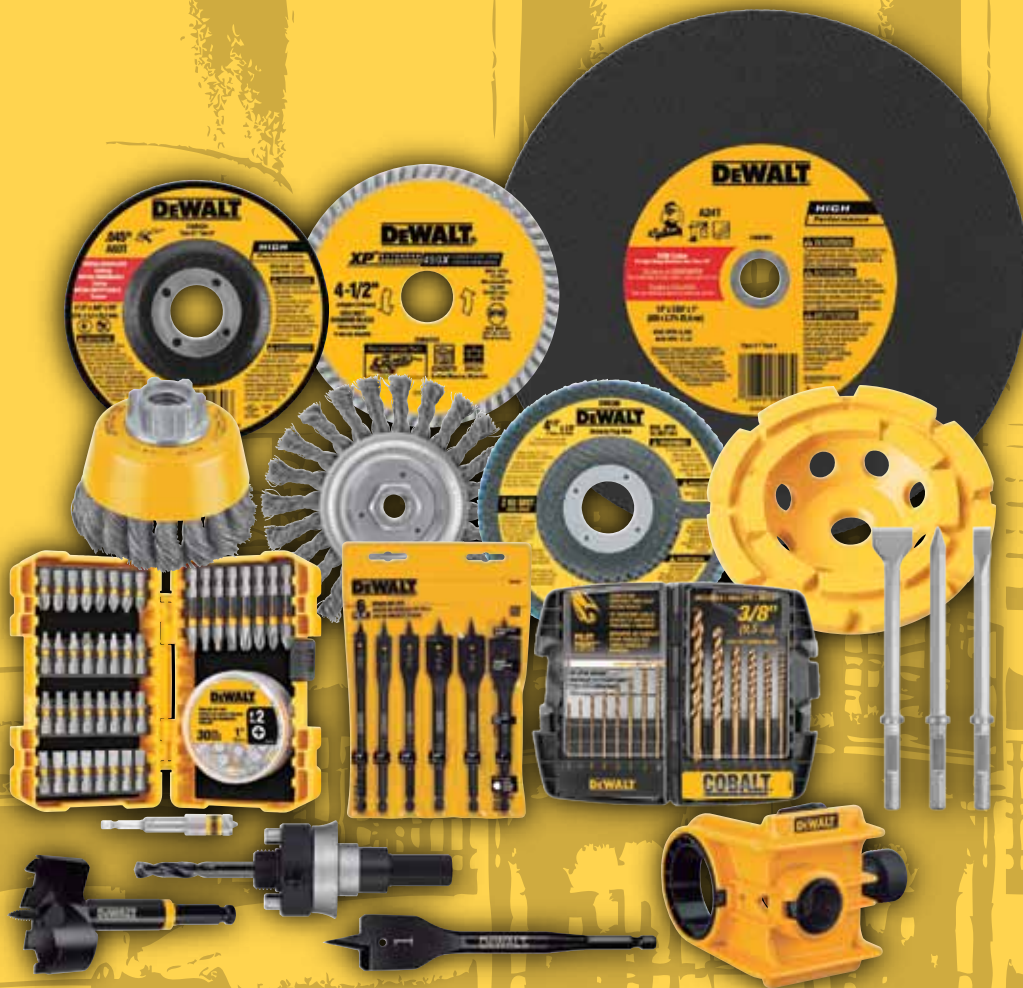
Todas estas líneas cuentan con el respaldo tanto de Vega, como de la marca.

“Los beneficios para el ferretero de contar con una gama amplia de accesorios, le permiten no solo aumentar las ventas en este rubro, sino que sus clientes se sienten respaldados, por ejemplo, a la hora de adquirir una herramienta eléctrica”, destaca Vargas.

“Contamos con más de 600 SKU entre todas las categorías. 100% con garantía contra defectos de fábrica y el respaldo total de DeWalt e Importaciones Vega”.

En cuanto a las novedades, la marca toma muy en serio este factor, lanzando al mercado, en cada categoría, innovaciones continuas.

Construye en GRANDE



Accesorios

No importa el desafío, con DEWALT podés vencerlo; gracias a sus innovadoras herramientas y accesorios de alta capacidad; respaldado por profesionales que ofrecen soluciones integrales porque conocen la industria a nivel mundial.

VEGA

DISTRIBUYE IMPORTACIONES VEGA. | Tel.: 2494-4600 | [f](#) /importacionesvega

GARANTÍA DE LA HERRAMIENTA

3 AÑOS Garantía Limitada

1 AÑO Mantenimiento Gratis

90 DÍAS Satisfacción Garantizada



DEWALT

Vega aumenta LA CALIDAD DEWALT

Por Importaciones Vega

Por muchos años, Importaciones Vega ha sido distribuidor de las herramientas eléctricas DeWalt y siempre basados en esquemas ganadores, apelando a la calidad, ha ganado confianza, posicionamiento y participación en el mercado.



Importaciones Vega junto con la marca DeWalt mantienen un esquema ganador en el mercado con base en surtido, respaldo, tecnología e innovación.

Con una alta participación de mercado, y en el que es difícil ver un punto de venta que no tenga DeWalt, Importaciones Vega sigue avanzando con fuerza, con base en propuestas ganadoras, "capacitaciones constantes e innovación continua", así lo ratifica Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega.

- ¿Cuáles son las ventajas y beneficios que ofrece DeWalt actualmente a la red de distribución?

- DeWalt es líder indiscutible. Su surtido, respaldo, tecnología e innovación hacen que sea la marca de herramientas eléctricas y accesorios de un alto prestigio en el mercado, esto le garantiza a los ferreteros tener cobertura total para los diferentes tipos de consumidores, además que cuenta con el respaldo total de Importaciones Vega como su principal distribuidor, lo que garantiza al mercado: respaldo, garantía y repuestos al 100%.

- ¿En qué supera DeWalt a otras marcas de la competencia y qué niveles comprende?

- Surtido, tecnología, apoyo... En eso DeWalt es insuperable. La marca es industrial y fabricada y diseñada para el mercado de más alta exigencia, lo que le hace que los usuarios se vean atraídos por los distintos equipos y los ferreteros se vean beneficiados con más tránsito de clientes y mayores ventas.

Beneficios reales

- ¿Por lo general los ferreteros buscan tener al menos 3 marcas en sus negocios... Por qué deberían elegir a DeWalt entre su inventario?

- Muy fácil, porque es la herramienta #1 del mercado, con un fuerte respaldo y beneficios reales para el ferretero y consumidor final.

La marca siempre se ha preocupado por capacitar constantemente y dar respaldo total a sus productos.

Ya contamos con más de 25 talleres de servicio en todo el país, Lo que hace que se convierta en una marca de confianza para el usuario y el ferretero, ya que siempre van a tener a la mano una respuesta eficiente en cuanto a mantenimiento y refacciones.

- ¿Qué avances técnicos presentan actualmente DeWalt?

- Productos más eficientes, más compactos y más modernos, con tecnología de punta en todas las áreas posibles, motores de inducción que superan el uso de carbones que se vuelven obsoletos. Además de baterías con autonomías suficientes y eficientes para las aplicaciones más exigentes. "Sin duda, en suma con todos estos beneficios, estamos ante una marca y herramientas fáciles de vender en cuanto a su calidad y respaldo", enfatiza Vargas.

Construye en GRANDE



Puntas y Brocas Rock Carbide



No importa el desafío, con DEWALT podés vencerlo; gracias a sus innovadoras herramientas y accesorios de alta capacidad; respaldado por profesionales que ofrecen soluciones integrales porque conocen la industria a nivel mundial.

GARANTÍA DE LA HERRAMIENTA

3 AÑOS Garantía Limitada

1 AÑO Mantenimiento Gratis

90 DÍAS Satisfacción Garantizada

VEGA

DISTRIBUYE IMPORTACIONES VEGA. | Tel.: 2494-4600 | [f](#) /importacionesvega

DEWALT®

Vega es mucha herramienta CON NEO Y GLADIATOR

Por Importaciones Vega

Dos marcas que cubren todas las necesidades del mercado en cuanto a herramienta eléctrica, conformando una solución completa para el ferretero.



Francisco Vargas, Coordinador Comercial de Herramientas Eléctricas de Importaciones Vega, muestra parte de los avances tanto para Neo como Gladiator. Asegura que el ferretero con ambas marcas, puede dar atención a todos los usuarios de herramienta eléctrica.

ferretería podrá vender más herramientas porque va a cubrir todo lo que el mercado pide.

- ¿Qué garantías se contemplan para ambas marcas?

- Neo tiene una garantía de 1 año contra defectos de fabricación y Gladiator 6 meses.

- Servicio de repuestos y mantenimiento...

- Contamos con 13 centros de servicio por todo el país, con un stock de repuestos muy completo para todas las marcas.

Grado de innovación

- ¿Cuáles son las últimas novedades lanzadas al mercado por ambas marcas?

- Una de las ventajas que tenemos es el catálogo amplio que se maneja en ambas marcas. Eso hace que presentemos opciones que innovan en el mercado, un ejemplo de eso son:

- Inversores bivoltaje
- Herramientas multipropósito (tronzadoras, sierras circulares, cortadoras de loza) que con la misma máquina se cortan diferentes materiales (madera, acero, aluminio, pvc).
- Máquinas para pintar
- Acumuladores y arrancadores
- Medidores y niveles láser
- Herramientas inalámbricas con la tecnología touch, que son herramientas sin interruptor.

“El grado de innovación es prácticamente único, no hay ninguna marca en el mercado que lo haga tan constante como Neo y Gladiator”, asegura Flores.

Y es que según Francisco Vargas, Coordinador Comercial de Herramientas Eléctricas de Importaciones Vega, estas dos marcas juntas, abarcan prácticamente, todas las necesidades del mercado, “ya que con Gladiator cubrimos la parte casera y casera exigente y con Gladiator Pro, el mercado profesional”.

“Con Neo cubrimos el mercado industrial y Neo Next, el mercado súper industrial”.

- ¿Qué beneficios representa para el ferretero agregar un mix de ambas herramientas?

- Uno de los más grandes beneficios es que sin importar el tipo de trabajo que haga el cliente, Neo y Gladiator cubren sus necesidades por tener la escala de calidad del producto bien definida, y eso redundará en que la

PARA LOS INDUSTRIALES



PARA LOS PROFESIONALES



PARA TODOS: SOLUCIONES DISEÑADAS
PARA CADA TIPO DE USUARIO

VEGA

facebook.com/importacionesvega | (506) 2494-9600 / (506) 2494-4600



Calidad 4 a 6
Uso: Hobby



Calidad 7 y 8
Uso: Profesional



Calidad 9 y 10
Uso: Industrial



Calidad 10 y 11
Uso: Súper Industrial

Filosofía de VANGUARDIA METABO



Actualmente, Capris y Metabo han desarrollado una estrategia comercial que ofrece a los distribuidores condiciones especiales en la venta y promoción de la marca.

Por Capris

a Metabo entre su inventario, Cedrik dice que “con Metabo el ferretero encuentra en la marca la línea que le da una alta relación de calidad, variedad y aplicación, según las necesidades de sus clientes y con una relación de precio vrs calidad sumamente razonable. “Esto ha logrado que el ferretero logre romper el paradigma e impresión de que la marca es muy buena pero muy cara”

Y si sobre avances técnicos se trata el especialista destaca que los equipos a batería, que actualmente, es lo más novedoso del mercado “y en este tema Metabo es la primera y única marca que tiene la tecnología de Baterías de 5.2 Amp., lo que da una mayor capacidad en tiempo de trabajo, en el uso de una herramienta a batería. Esta tecnología permite alcanzar jornadas de trabajo de entre 8 a 10 horas con una sola carga”.

“La tecnología y capacidad de los motores marathon utilizados en las herramientas Metabo logran extender su vida útil mucho mayor capacidad que otras marcas”.

Cartín destaca también el tema de seguridad que ofrece Metabo en el uso de las herramientas con componentes que le dan a los usuarios “respaldo total, como el sistema de freno automático, sistema de hombre muerto y sistema quick en el cambio de los discos, características únicas de la marca”.

Y como novedades, Cartín señala en este 2016 la nueva Tecnología de Baterías LIHD que tiene la dentro de sus características otorgar hasta un 67% más de potencia, 87% más de duración y 100% más de vida útil en este accesorio “respecto a otras marcas, esto logra poder tener aplicaciones bajo condiciones de trabajo más duras anteriormente reservadas solo para potentes máquinas de cable”.

Adicional al lanzamiento de la tecnología LIHD, lanzó la nueva generación de herramientas eléctricas para trabajar en madera como ingleteadoras a batería, a cable, caladoras, lijadoras y su respectiva familia de accesorios.

“Esto lo logramos con base en exhibiciones exclusivas y diferenciadas tanto para la herramienta eléctrica como para sus consumibles, como los discos abrasivos (líderes del mercado) y accesorios, esto permite diferenciar la marca de las demás destacando la calidad, novedades de línea y beneficios de una manera diferenciada”, dice Cedrik Cartín, Gerente de Ventas Regional para el Sector Ferretero de Capris.

Enfatiza que hoy, los distribuidores pueden encontrar en la marca una variedad muy extensa de productos novedosos y sobre todo, con avances tecnológicos que no manejan otras marcas y que se convierten en una excelente opción para los clientes finales y sus necesidades.

Para Capris es claro que Metabo representa una carta ganadora en el mercado, y Cartín lo sustenta al indicar que “es la marca que maneja mayores avances tecnológicos en aplicaciones específicas tanto en la línea de herramientas a batería como en las de cable, respaldado por una categoría de consumibles (discos y accesorios) que manejan aplicaciones y características de vanguardia en el mercado, ninguna marca tiene la variedad de aplicaciones que tiene Metabo”.

¿Por qué Metabo?

Generalmente, como mínimo los ferreteros buscan tener al menos 3 marcas en sus negocios... Y ante la pregunta de por qué deberían elegir

Todos quieren llamarse

metabo®

pero **METABO** solo hay uno...



MÁXIMA POTENCIA,
DURACIÓN SIN IGUAL



Línea Gratuita
8000-CAPRIS
2 2 7 7 4 7

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



CON EL RESPALDO DE
GRUPO Capris
...MÁS que solo herramientas

Makita suena con FUERZA EN EL MERCADO

Por Tool Solutions

En Tool Solutions, distribuidores de la marca para Costa Rica, anuncian que ya cuentan con una red de 30 talleres de servicio.



Toda esta filosofía está basada en que Makita es especialista en herramientas eléctricas. “Somos una fábrica que únicamente se dedica a crear sus propias herramientas, y sin perder ese enfoque, como le pasa a muchas marcas del mercado, que son fabricadas donde también se hacen otro tipo de productos”.

Bajo retorno por garantía

Calderón recalca el factor garantía de Makita, que otorga 1 año en todas sus herramientas. “Sin embargo, en los más de 25 años que llevo en este mercado, me he dado cuenta que Makita cuenta con el porcentaje de retorno más bajo del sector. Mientras otras marcas pasan resolviendo problemas de garantía, nosotros nos dedicamos a mejorar nuestro servicio y a atender situaciones de refacciones para máquinas que ya tienen más de 6 años de operar y que sus usuarios siguen confiando en la marca”.

Sobre el factor precio, Francisco dice que a la marca no le interesa entrar en guerras en el mercado, y que “mantenemos una relación precio - calidad muy accesible para los usuarios”. Y de cara al mercado ferretero dice que continúan avanzando con propuestas ganadoras. “Seguimos impartiendo capacitaciones técnicas a nuestros clientes, aportando en el sell-in y en el sell-out, y procurando que cada día conozcan más nuestras innovaciones y aumenten sus ventas”.

Para Francisco Calderón, Gerente Comercial de Tool Solutions, la filosofía de servicio de la marca, ha hecho que vayan mucho más allá de dar un servicio. “Para nosotros es simple y decimos que la primer máquina la vende la ferretería y la segunda el servicio”.

Afirma que todo el equipo que representa Makita se esfuerza no solo para que el ferretero pueda tener el mix más acorde con su mercado, sino en procurar que sienta el servicio profesional que respalda la marca.

“Makita es una compañía que está en constante innovación, y esa ha sido una carta de triunfo a lo largo de este año y aún falta mucho más innovaciones”, asegura Calderón.





LIDER MUNDIAL EN HERRAMIENTAS

EL TRABAJO DURO DEBE SER FACIL

YA SOMOS **30 TALLERES DE SERVICIO**

- ✓ MAS RÁPIDO
- ✓ MAS CERCA
- ✓ MEJOR SERVICIO



CON LA MEJOR Y MÁS AMPLIA RED DE SERVICIO POSTVENTA DEL PAÍS
TELÉFONO: 2291-5929

VENTAS@TOOLSOLUTIONS.CR
WWW.TOOLSOLUTIONS.CR



Distribuidora Arsa ES TOTAL EN HERRAMIENTAS

Por Distribuidora Arsa

Distribuidora Arsa recientemente lanzó al mercado ferretero la marca TOTAL de herramientas eléctricas y manuales, con beneficios diferenciados en calidad, variedad y excelentes precios.

La vasta trayectoria de Distribuidora Arsa en el mercado, le permite tener un desarrollo de un proveedor que apoya con fuerza a sus clientes con marcas reconocidas en calidad y alto desempeño. Es por esta razón que a su portafolio de productos incluyó TOTAL, una línea de herramientas eléctricas, manuales y neumáticas.

“TOTAL tiene la ventaja de ser un producto de calidad, con gran surtido de líneas tanto manuales como eléctricas y neumáticas a un precio extraordinario, que le da al ferretero la posibilidad de competir con un producto de bajo costo, en un mercado donde el precio es predominante; con el respaldo y garantía de un distribuidor como lo es Distribuidora Arsa”, asegura Ronald Sanabria, Gerente de Mercadeo y Ventas.

En la empresa saben que los ferreteros buscan marcas con respaldo, solidez y que estén para quedarse en el mercado, por eso es que Sanabria con toda seguridad agrega que “los ferreteros deberían de contar con TOTAL en su surtido, por su calidad, precio, presentación, garantía, respaldo y apoyo promocional con exhibidores y promoción de marca por parte de nuestra empresa”.

Aspectos como la garantía también forman parte de los beneficios de TOTAL, (la cual otorga 5 años en herramienta manual y 6 meses para la herramienta eléctrica) esto a pesar de los cero reclamos reportados al día de hoy. “Contamos con nuestro propio taller de servicio y un surtido amplio de repuestos”.

Variedad

En el área de la herramienta eléctrica TOTAL maneja diferentes equipos, como una variedad amplia de taladros de todo tipo, esmeriladoras, lijadoras, ingleteadoras, tronzadoras, compresores y muchos equipos más.

Sanabria dice que los ferreteros que ya han utilizado y comercializado la marca TOTAL, y siendo esta una herramienta nueva en el mercado, se han “enamorado” de su calidad y precio, y los empresarios amantes de la innovación han externado comentarios positivos, gracias a los resultados en rotación rápida que han conseguido.

Distribuidora Arsa marcha con el objetivo firme de convertir a TOTAL en una de las herramientas líderes en el mercado, por eso brindan a los clientes todo el apoyo y respaldo con estrategias de publicidad y exhibidores. “TOTAL llegó para quedarse y ser de las marcas distinguidas en herramientas del mercado”.



TOTAL

SEGURIDAD Y CALIDAD



HERRAMIENTA Y MANUAL PARA USO ELECTRICA CONTINUO



“ENCOMIENDA A DIOS TÚ CAMINO. CONFÍA EN ÉL; Y ÉL HARÁ. SALMO 37:5



CONTACTENOS:
Tel: (506) 2285-4224
E-mail: mayoreo@disarsa.com
www.disarsa.com

**ADQUIERALAS EN LAS PRINCIPALES
FERRETERIAS DEL PAIS**

TOTAL
SEGURIDAD Y CALIDAD

MFA Abonos Agro mete POTENCIA CON MILWAUKEE

Por MFA Mayoreo Abonos Agro

MFA Mayoreo Abonos Agro, en el mercado de herramienta eléctrica busca diferenciarse de la mano de Milwaukee, una marca con más de 90 años de presencia mundial.

Y es que según Juan Carlos Quesada, Gerente General de MFA Mayoreo Abonos AGro, Milwaukee como marca ofrece más de 90 años brindando calidad y poniendo a disposición productos de renombre, accesorios, tecnología y profesionalismo en los productos.

“Ahora bien, a través de MFA Mayoreo Abonos Agro se brinda el servicio de taller garantizando a los distribuidores y a los clientes finales que no se van a sentir solos ni desamparados con el tema de repuestos, garantías o mantenimiento en general de los diferentes equipos”. Quesada apunta que Milwaukee como líder en desarrollo de nuevas tecnologías marcha a la vanguardia de la competencia. “Esto hace que sintamos la alta confiabilidad en la parte de accesorios, en las herramientas eléctricas e inalámbricas. Esta superación nos proyecta a ser uno de los líderes en un mercado sumamente competitivo”.

En el mercado, casi como regla general, actualmente, en todo negocio la tendencia es tener tres tipos de calidad en tema de las herramientas eléctricas, una de alta calidad a, otra de mediana calidad y finalmente una opción más económica. “Esto hace que los ferreteros consideren tener un producto de calidad como Milwaukee a un precio justo, además del apoyo comercial, asesoría técnica y servicio post venta que brinda Milwaukee”.

Beneficios

Y sobre las herramientas inalámbricas Milwaukee, Quesada agrega que vienen a marcar un antes y después en cuanto al desempeño y rendimiento de las máquinas, y que dicho de una forma resumida tenemos que:

Powerstate Brushless Motor, viene a ser la sustitución de carbones por imanes, haciendo que el motor de la máquina sea más potente y que el desgaste sea menor, logrando con esto que el manteniendo sea meramente un trámite de prevención y segundo que la máquina pueda brindar más horas de trabajo aún bajo costo.

Redlink Plus Intelligence, es el sistema mediante el que una tarjeta Inteligente hace que la máquina no se sobrecaliente y que no se sobrecargue.

Redlithium 2.0 amp, 3.0 apm, XC4.0 amp y 5.0 amp, 6.0 amp y actualmente y a nivel mundial Milwaukee cuenta con la batería redlithium 9.0 am, esto le permite le permite mayor rendimiento en horas de trabajo.

Milwaukee presenta la tecnología ONE KEY, que consiste en ser la herramienta que mediante una aplicación para smarth phone compatible con los sistemas operativos Androrid y Apple Store, utilizable también en un computador personal o de escritorio, la misma viene a controlar y administrar el inventario de los usuarios, cuenta con GPS incorporado de 100 pies. Esto permite, entre otras, cosas localizar las máquinas, llevar el registro del uso y el desgaste que van teniendo los equipos.

“Milwaukee actualmente se enfoca en el sector industrial y profesional del mercado, gracias a la diversidad de modelos y soluciones reales que brinda y es así como Mayoreo Abonos Agro también le brinda a todos nuestros clientes el apoyo y la asesoría necesaria para llegar a todos los usuarios de herramienta eléctrica e inalámbricas, garantizando que Milwaukee es la marca de herramientas que todo usuario debería tener”.





Nothing but **HEAVY DUTY**.®

Sobrepasando límites

Herramientas eléctricas e inalámbricas



Distribuido por:



La Uruca, de la Plaza de Deportes 200 mts Oeste, San José, Costa Rica.
servicioalclientemfa@mfaabonosagro.com
Central telefónica: (506) 2211-5000

Bosch va FUERTE CON REPOSA

Por Reposa

En Reposa resaltan que Bosch es una marca líder del mercado gracias al respaldo con que cuenta y el grado de innovación que imprime.

“Desde que nos plantearon la distribución de Bosch, ni siquiera lo pensamos, ya que viene a engrosar la lista de la empresa con sus marcas líderes”, dice Eugenio Solano, de Reposa, al fundamentar por qué hoy la marca eligió su empresa para llegar a más ferreteros.

“Sin duda - dice Solano - ha venido a darnos un realce positivo en las ventas”. Asegura que muchos clientes del mercado ya se apuntaron con la marca, pues reconocen en Bosch su trayectoria y el nivel de calidad que a lo largo de años, ha ofrecido. En conjunto con Bosch, la compañía también maneja la marca Skil.

Cuando la empresa llegó a un finiquito con la Fundación Robert Bosch, sabía que se aseguraban no sólo la posibilidad de manejar una marca de trayectoria, sino buscar conquistar más clientes en el mercado.

“Bosch se complementa muy bien con todos nuestros productos y el ferretero es el más beneficiado porque puede acceder a un mix muy completo de productos. Bosch es una marca que gusta de la innovación y apuesta con todo por ello, por eso es que los compradores ferreteros ya han empezado a ver los beneficios con inventarios variados y de alta rotación”.

Igualmente, Reposa distribuye todas las herramientas eléctricas Bosch y una gama completa de accesorios. “En el mercado estamos ganando en calidad y garantía, y llevamos ventaja porque se trata de una marca que el mercado ya conoce bien, por lo que llevamos ventaja en posicionamiento”, asegura Solano, quien recalca que los equipos de la marca son de nivel industrial, pero compitiendo en precio con otras marcas del mercado.

8 innovaciones

Reposa cuenta con el taller de servicio y mantenimiento, pero Solano anuncia que dentro de poco “vamos a tener toda la línea de repuestos en todos los talleres que están autorizados en el país, y eso le va a dar a la marca usuarios con más confianza”.

Reposa cuenta, por ejemplo, en la línea de taladros cuenta con los modelos de uso más liviano, hasta rotomartillos para la industria de la construcción, esmeriladoras, caladoras, lijadoras, sierras patín, entre otras líneas.

Y si de innovación se trata, Solano anuncia que para este año Bosch espera cerrar con cerca de 8 innovaciones, entre ellos el reciente lanzamiento del disco de corte para varios materiales, entre ellos madera dura con residuos de cemento, clavos y tornillos. “Un disco sumamente rápido”.



Entre líderes...



Innovación para tu vida

SIEMPRE UN PASO ADELANTE. CONOZCA LAS INNOVACIONES BOSCH.

La línea profesional de Bosch Herramientas Eléctricas contiene una amplia variedad de herramientas que cumplen con los más altos estándares de precisión, velocidad y resistencia para lograr los mejores resultados en el trabajo de los profesionales.



REPOSA
Distribuidora

DISTRIBUIDORA REPOSA

Dirección: Del Servicentro La Galera, 200mt Norte, Curridabat, Curridabat, San José
Teléfono (506) 2272 4066 • Fax (506) 2272 1693
Facebook: Distribuidora Reposa

Indudi firme en el mercado con **BLACK+DECKER**

Por Indudi

Indudi marcha de la mano con Black & Decker en el mercado, otorgando la posibilidad a los ferreteros de contar con una marca respaldada por más de 23 centros de servicio.

“Nuestro criterio y experiencia nos permite afirmar que Black+Decker es una marca importante para el mercado nacional, porque se puede encontrar en todo el país, tiene un catálogo bastante extenso, tanto así que el ferretero puede encontrar varias soluciones en una misma marca. Estas soluciones son en herramienta eléctrica, automotriz, jardinería y hasta hidrolavadoras a presión. Todas están respaldadas por uno de los mayores beneficios que es su garantía, además cuenta con 23 centros de servicio a nivel nacional”, asegura Carlos Hernández, Jefe del Área Comercial de Indudi.

Hernández recalca que Black+Decker ha estado más de 100 años en el mercado. Con una marca posicionada y distribuida por una sola empresa que permite que el manejo de imagen, precio y que el servicio de post venta sea mucho mejor. “Sin dejar de lado, que los estándares que maneja son

avalados por Stanley b+d y contamos con el respaldo de su oficina el país”.

Marca que reconocen

Manifiesta que los ferreteros deberían considerar la marca en sus inventarios, por la ventaja de que los mismos usuarios reconocen, la asocian con calidad, variedad y disponibilidad. Es conocida a nivel latinoamericano y en Estados Unidos. “Costa Rica no es la excepción tanto así que tenemos oficinas ubicadas aquí mismo”.

“La marca está dirigida al sector liviano y home pero con una calidad superior a sus competidores, con centros de servicio distribuidos por todo el país, sus constantes innovaciones y su nuevo concepto en toda la estructura hacen que Black+Decker sea una muy buena opción para el ferretero que quiera tomar el sector. Y, crecer en ventas de herramientas”.

Dice que a lo largo del tiempo, la marca ha mantenido sus estándares, los cambios que se han realizado fueron para refrescar y modernizar la imagen y el diseño. Esto con el fin de que sea mucho más atractiva para los clientes.

Black+Decker está dirigida al sector liviano o home. “Nos ubicamos en este segmento pero con garantía de un año, que casi o ninguno de nuestros competidores lo pueden respaldar. Y nos da un plus adicional en el sector”.

Sobre el factor de innovación, agrega que hay varios productos nuevos como los taladros inalámbricos con batería de litio, la orilladora MTE912 3 en 1, que es podadora y cortadora a la vez, y otros. Se lanzaron además una serie de atornilladores inalámbricos. Se busca que para este siguiente año haya más de 100 lanzamientos de productos nuevos.



~~¡Mañana lo lavo!~~

~~Hace calor...~~

~~Va a llover~~

~~¡El fin de semana!~~

**HAZLO
HOY!**



Black+Decker te ofrece innovadores productos para trabajar de forma simple y entretenida en el interior o exterior de tu hogar.

Transforma la inspiración en realidad **Hoy con Black+Decker.**

Hidrolavadoras



**Herramientas
Eléctricas**



Automotriz



Jardinería

i indudi

Distribuye: Indudi
Tel: 2239-9477
www.indudi.com

PODER PARA TODOS

**BLACK+
DECKER**

¡Un viaje de 40 AÑOS POR AMÉRICA!

La visión de William Bermúdez, y la posterior integración de la segunda y tercera generación, tienen a Importadora América en el corazón de sus clientes.

Y no era para menos... 40 años no se cumplen todos los días, por lo que había que celebrarlo a lo grande y hacerlo así requería contar con sus clientes y amigos, que a lo largo de este tiempo han reservado siempre un espacio en las ferreterías, para los productos de esta compañía.

El reconocimiento para su fundador, William Bermúdez, arrancó los aplausos de los más de 300 visitantes que acompañaron a la empresa en su celebración.

“Llegar hasta aquí nos hace sentir muy orgullosos y nos da fuerzas para seguir adelante”, indicó Bermúdez.

Posteriormente, su hijo Erick Bermúdez, Gerente General de la empresa, agradeció a su señor padre y resaltó la confianza de los clientes en todos estos años.

Finalmente, el broche de oro de la fiesta, lo puso el humor de los artistas que estuvieron animando el evento.



El legado de William Bermúdez con una empresa mayoristas consolidada, con 40 años, llega hoy hasta la tercer. Aquí con su nieta Fiorella, que destaca en el área de mercadeo



Esta es parte de la familia Bermúdez que ha conseguido que los 40 años de América, conformen un viaje feliz.



Los clientes disfrutaron de un evento lleno de alegría y ambiente festivo



Además de disfrutar de toda la celebración, los clientes pudieron observar la totalidad de líneas con que cuenta la compañía para el canal ferretero.

40 años

¡Muchas gracias!

A nuestros socios comerciales,
a nuestros clientes por habernos acompañado
en este gran evento.

Continuaremos nuestra aventura descubriendo
lo mejor del mundo para nuestros clientes.



Un viaje del mundo
hacia América



IMPORTADORA
AMÉRICA

 **CONTÁCTENOS:**

(506) 2292-2424
servicioalcliente@iamericacr.com



LOS 3 DE 3R



Entender el negocio es clave para determinar el inventario adecuado y evitar productos con rotaciones lentas. Para ello, hay que estudiar los clientes, estrategia que aplica un trío guapileño.

Guápiles, Costa Rica. - Enfocados en cómo hacer sonar la caja registradora con más constancia, Almacén 3R de Guápiles, allá en el Caribe de Costa Rica, ideó delegar las tareas de negociación y compra de productos en 3 de sus pilares: Dennis Rodríguez, Propietario del negocio, Sandro Sandí, Comprador de materiales de construcción y Sergio Picado, Comprador para el área de ferretería.

Juntos forman un trío que han empezado a mover el negocio hacia el crecimiento, sacando el máximo provecho del auge en construcción y proyectos que experimenta actualmente la zona. “La economía ha estado muy activa”, respalda Rodríguez.

40 años de estar en la zona y un nuevo edificio que no hace mucho construyeron, en el mismo lugar, sin la necesidad de frenar operaciones ni causar molestias a los clientes en su momento, hacen, según su propietario, que a los “clientes les guste visitarnos”.

Sabedor que para los negocios se requiere confianza, dice que poco a poco la han ido ganando. “Igualmente, pesa mucho el inventario que tenemos y estar buscando continuamente en el mercado quién tiene productos novedosos para poder ofrecerlos a los compradores”.

Anfitriones

Habla de otros valores como una exhibición más fresca, pues buscan que no siempre el lugar luzca igual, sin movimiento ni novedades.

“Detectamos que los compradores que vienen ya definidos con sus necesidades, les gusta que se les atienda con rapidez y a eso hemos

apuntado. Por ejemplo, contamos con un colaborador que ayuda a los clientes a ubicarse en el parqueo, y una vez dentro del negocio, hay un anfitrión que encamina a las personas y las pone en contacto con los productos, mientras un vendedor los atiende”, asegura Rodríguez.

Y tanto énfasis le han dado al factor de exhibición que buscan aprovechar al máximo las vitrinas que ofrece este nuevo edificio, lleno de ventanales.

Manifiesta que con tanta competencia, es importante hacerse ver lo más posible en el mercado, que el cliente cuando pasa cerca, pueda ver lo que tenemos, lo que se le puede ofrecer.

Rodríguez dice que desde que se incorporó en el negocio, lo pusieron a hacer de todo, a aprender de todas las áreas, “y eso me despertó la pasión por esto”.

Sobre su dúo de compradores manifiesta que son trabajadores que han estado mucho tiempo con la empresa, a los que considera baluartes por su experiencia, y que precisamente han desarrollado un “ojo clínico” para las compras.

“Hemos formado un buen equipo de trabajo. Sin un equipo, considero que ninguna organización puede salir adelante”.

3R apoya los pedales

Para 3R es claro que el negocio debe mantener una muy buena imagen ante los clientes, y han basado esta estrategia no solo en el manejo de un inventario lo más completo posible, sino que le guíen un ojo de apoyo al deporte de la zona.

Así, 3R es representado por el equipo de ciclismo femenino categoría Elite, en el que destacan figuras como Diana Solano, Marcela Rubiano (Campeona Nacional Elite) y Laura López.

“Nuestra pasión es el ciclismo, y para poder entrenar y participar en diferentes competiciones, se requiere del apoyo de las empresas”, dice Solano.

Afirman que uno de sus objetivos como equipo es llegar a correr internacionalmente y por qué no, representar al país en las Olimpiadas de Tokio en el 2020.



Este es el equipo femenino de ciclismo que representa la ferretería. “Para nosotros es una forma de devolver el cariño y preferencia a la comunidad”, Dennis Rodríguez.



Sandro Sandí, Dennis Rodríguez y Sergio Picado son los encargados de entender a los más de 500 clientes que visitan el Almacén. Juntos mantienen el equilibrio de las compras y ventas y apuestan diario a sacar provecho de la Zona Caribeña.



En Sabalito, Grupo Materiales, en el primer día del Fin de Semana Rojo, abrió desde bien temprano sus puertas, con la motivación y ofertas al tope...

Fiesta "Roja" EN EL SUR

San Vito, Sabalito, Puerto Jiménez, Potrero Grande, Laurel, La Costa, Agua Buena... Siete de los 8 negocios con los que cuenta Grupo Materiales se unieron con sus compradores para celebrar el primer Fin de Semana Rojo de este año.

3 días en que los productos de todas las tiendas cuentan con descuentos especiales y ofertas variadas para todos los compradores.

Indudablemente, esta estrategia, además de atraer compradores al negocio, hace que también se enteren de la variada oferta con que cuenta Grupo Materiales, lo que hace que posteriormente, los clientes recuerden y terminen regresando siempre al negocio.

Manuel Jiménez, Soldador, que venía por un combo de herramienta eléctrica, del que le habían hablado, indicó que desconocía que el negocio de San Vito, "contara con tantos productos, que hace más simple el trabajo porque todo se puede comprar en un mismo lugar".

Aunque se trata de un único fin de semana por semestre, y los clientes la esperan, sin duda, Grupo Materiales, se asegura de mantener "cautivos" a la mayoría de compradores de las distintas zonas.



Así lució el punto en San Vito, durante los 3 días de celebración. Los compradores acuden a estas citas por las promociones y de paso, se enteran sobre los alcances de inventario con que cuentan los negocios.

Y si de contactos **SE TRATA...**

Serían más o menos, como las 2 de la tarde del sábado, segundo día de Expoferretera, cuando al stand de Zebol, llegaron los compradores para las tiendas de El Colono, atraídos por las nuevas bombas que estaban lanzando para el mercado ferretero.



“La idea era lanzar nuestras bombas en la feria, además de los contactos, logramos esta negociación que ya va con su avance. En un momento, quisimos acercarnos a ellos, pero no tuvimos mucho éxito, y fue en Expoferretera donde llegamos a un acuerdo”, dijo Fabiola Granados de Mercadeo y Relaciones Públicas de Zebol.

Para Granados, tomar la decisión de participar en la feria representó darse a conocer con un producto nuevo en el canal, además de encontrar nuevas oportunidades de negocio.

“Quizás no habría sido tan fácil y tan rápido ir al mercado puerta a puerta. Precisamente, con las ferias pasa eso, que la oportunidad llega en cualquier momento. Estamos muy satisfechos”.

En Zebol, con el lanzamiento de sus nuevas bombas para agua, encontraron en Expoferretera contactos de negocios de alto valor.

Charlas marcarán pauta

Para esta edición 2017, Expoferretera quiere seguir dando énfasis a la capacitación y asesorías por medio de charlas, y uno de los exponentes internacionales sería Antonio Valls, directamente desde España.

Valls es uno de los máximos conocedores a nivel de toda Europa y más allá, del sector de ferretería. Este especialista maneja al dedillo temas sobre administración del negocio, exhibición, sacar el máximo provecho de las categorías más calientes de venta, diseño de estanterías y gondolería, cómo aumentar las transacciones en el negocio, optimización del punto de venta, entre otros.

“Todo negocio siempre debe estar respaldado por un plan estratégico y el ferretero debe tener claro lo que quiere: un negocio, o una tienda más del montón. El ferretero debe prepararse siempre”, dice Valls en una de sus conferencias impartidas en Colombia.

Antonio Valls, Consultor Ferretero, estaría en Costa Rica, en Expoferretera, impartiendo charlas a los ferreteros.



Éxito ferretero de una **SEGUNDA GENERACIÓN**

En un pueblo de Colombia, allá en Bogotá, en un completo suburbio ferretero, está Ferretería Penagos, un negocio que dijo “no” a la desaparición, ante la entrada de sus nuevas generaciones.



Claudia y Sergio Corzo conforman la segunda generación de Ferretería Penagos. Juntos intentan demostrar que el negocio puede ser más que rentable con su aporte.

Paloquemao, Bogotá.- Nefasta, temeraria, incluso, para muchos sólo pensarlo es asunto de pánico. Y es que la entrada de los hijos, en segunda o tercera generación, al negocio ferretero ha visto a muchas empresas quedarse rezagadas o hasta cerrar sus puertas.

“La primera condición para tener éxito, es que a los hijos del dueño les interese el negocio, que tengan como objetivo sacarlo adelante, y que sientan pasión por lo que hacen”, asegura Antonio Valls, Consultor Mundial en Ferretería. Precisamente, en Colombia, en el centro de Bogotá, nos encontramos con Ferretería Penagos, un negocio con 19 años en el mercado, edificado con esfuerzo por Luis Corzo y su esposa Betty Avello, y que poco a poco, han cedido la operación a sus dos hijos: Claudia y Sergio Corzo.

A pesar de que ambos gozan de estudios universitarios, no les fue fácil ganar la confianza de sus padres, y primero debieron demostrar que estaban listos para el manejo del negocio y conocer todas sus áreas y aspectos.

“Me encargo de la parte financiera, que era lo mismo que hacía mi mamá, pero antes de encargarme de todo, mi madre trabajó mucho conmigo”, dice Claudia.

Su padre siempre se encargó de la parte de ventas, en el área de mostrador junto con los colaboradores.

“Después de terminar de estudiar, nos interesamos en el negocio. Al inicio, fuimos buscando como el rol de cada uno. Mi hermana en finanzas, y yo estoy con el tema de compras y otras cosas que mi padre me ha ido delegando”, cuenta Sergio.



Proceso de entrada

Ambos coinciden en que todo ha sido un proceso de entrada. “Mi papá vive por este negocio, incluso lo hemos visto llegar a trabajar enfermo, y esa pasión nos la ha contagiado a los dos”, asegura Sergio. Sergio dice que ya han discutido mucho el tema, por eso situaciones como las que se han dado en que los hijos toman las riendas de la empresa y terminan por acabarlas, no está ni en sus intenciones y menos en sus objetivos. “Entre los dos vamos a luchar al máximo para que no sea nuestro caso”. Afirma que todos los días para ellos es un reto de aumentar las ventas, por lo que ahora están enfocados en el desarrollo de su sitio web. “En un momento, hicimos un lanzamiento preliminar, y solo en pocas horas tuvimos cerca de 8 mil visitas, lo que nos dice que ahí hay algo, y que los clientes nos están buscando”.

Afirma que entrar en esta sofisticación ha sido difícil y una tarea de convencer a su padre de que este es el camino de crecimiento. “Al principio fue complicado. Ahora es más bien mi papá quien presiona para que lancemos el web”.

Cuando se dan estos cambios e integraciones de generación, por ejemplo, como en el caso de Penagos, al principio era un negocio que brindaba sustento a una familia, y ahora, debe velar por tres. “El secreto está en trabajar con honestidad y respeto, respetar las jerarquías y la experiencia de mis padres. Igual, nunca, entre nosotros vamos a pasarnos por encima en la toma de decisiones. Todos estamos muy agradecidos con esta empresa, y estar agradecidos significa entregarse de lleno y valorarla al máximo”.



Números del negocio

Área: 2500 m²

Número de negocios: 2 (Ferretería Penagos y Ferretería Clauser)

Visitas promedio diarias: 1500

Productos Ferreteros



Soy

EAGLE
CENTROAMERICANA

**Calidad
garantizada**



Plata 

Producto certificado

Con más de 35 años
fabricando soluciones
eléctricas con respaldo.

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

► www.eaglecentroamericana.com
f Eagle Centroamericana



Poliflex 442

Adhesivo y sellador elástico de poliuretano para la construcción. Adhiere sobre la mayoría de los materiales usados en la construcción: madera, vidrio, concreto, acero, aluminio, mampostería, pvc rígido entre otros. Se puede pintar, lijar y cortar.

Resistente a combustibles, aceites minerales y ambientes corrosivos. Curado por humedad.

Juntas de Conexión y/o Dilatación. Sello de grietas o fisuras. Juntas alrededor de ventanas, marcos de puertas y otras construcciones. Para interior y exterior.

Cartuchos 300 ml. Rinde hasta de 12 m lineales en juntas de 5 mm de profundidad por 5 mm de ancho. Fabricado por Den Braven

Distribuye: Intrep Costa Rica

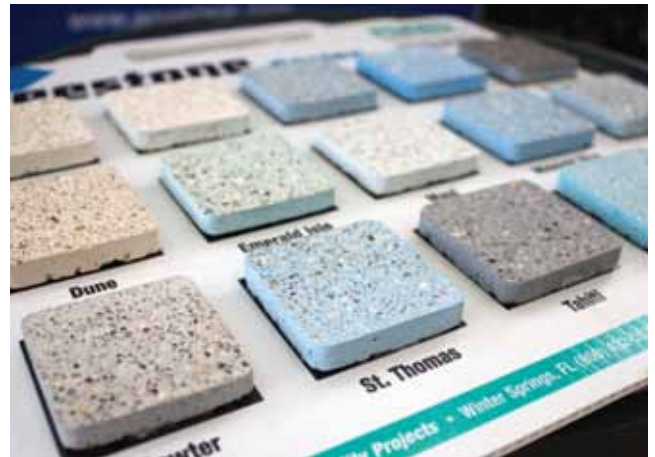
Tel.: (506) 2239-2767



Rasqueta para limpiar residuo de pintura en metal, madera y concreto. Marca Bahco.

Distribuye: Distribuidora Fabe

Tel.: (506) 2228-1818



Mortero adhesivo estético para áreas de piscinas, exteriores, interiores y sumergido, que se puede, igualmente, aplicar en variadas superficies, y cuenta con diversos colores y texturas. Un producto de QEP.

Distribuye: Acuarium

Tel.: (506) 2201-7171



Disco de corte 0,8 mm, ultrafino. Ideal para acero inoxidable y acero negro. Beneficios: rapidez y un corte más fino. No deja rebaba, su eficiencia y eficacia permite al usuario ahorrar tiempo en sus trabajos.

Distribuye: Impafesa

Tel.: (506) 2297-5151

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	email
Arkiplast, S.A	Helbert Alfaro Acuña	Gerente General	2475-5111	aherbert@cieloplast.com
INDUDI	Servicio al Cliente			ventas@indudi.com
BrassCraft Mfg Company	Román Rampinini	Gerentes de Ventas para Latinoamérica	001-248-2342-695	servicioalclientes@brasscrafthq.com
Capris	Peter Ossenbach Kröschel	Gerente General	2519-5000	peter.ossenbach@capris.co.cr
Corporación Almotec, S.A	William Alfaro	Gerente General	2528-5454	william.alfaro@almoteccr.com
Distribuidora Arsa	Ronald Sanabria	Gerente de Ventas	2285-4224	rsanabria@disarsa.com
Tool Solutions	Francisco Calderón	Gerente comercial	2291-5929	ventas@toolsolutions.cr
Eagle Electric	Servicio al cliente		2261-1515	info@eaglecentroamericana.com
Fluidmaster	Eduardo Madriz	Rep. Ventas Centroamérica	(502) 3021-2957	eduardomadrizprado@gmail.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	rvargas@importacionesvega.com
Importadora America, S.A	Erick Bermúdez	Gerente General	2292-2424	gerencia@iamericacr.com
MFA, Mayoreo Ferretería y Acabados	Juan Carlos Quesada	Gerente General	2211-5000	jcquesada@mfaabonosagro.com
Spectrumbrands	Gerardo Montoya	Gerente de ventas	2272-2242	gerardo.montoya@la.spectrumbrands.com
Distribuidora REPOSA	Raúl Pinto	Presidente	2272-4066	rpinto@reposa.cr
La Casa del Tanque	David Peña	Director Comercial	2227-3722	davidp@lacasadeltanque.com
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	dsossin@tornicentro.la

Fluidmaster
Un verdadero líder en la industria

#1 EN REPARACIÓN DE SANITARIOS EN EL MUNDO

Designed & Engineered in the USA

Fluidmaster
SERVING EVERYONE
ONLY THE BEST FIXES

DE VENTA EN FERRETERÍAS Y ALMACENES DE PRESTIGIO

Expositores confirmados
al 27 de Julio, 2016

IMPORTACIONES
VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO



INTACO

ELECTRICO
FERRETERO
DISTRIBUIDOR MAYORISTA



Makita

AVELEC

MASACA
TAN GRANDE COMO EL CORAZÓN DE NUESTROS CLIENTES

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

TORCASA
Tenemos Todo Tipo de Tornillos

UNIVERSAL
DE TORNILLOS Y
HERRAMIENTAS
SU TORNILLERO DE CONFIANZA

HELVEX M.R.
garantía de calidad

Expositores
internacionales



DREMEL

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

Su oportunidad de ganar...

**Gane contactos, gane
experiencias, gane
oportunidades....**

**El encuentro ferretero más
importante de la región.**

**Encuentre productos nuevos
y actualícese.**

26 al 28 de Mayo, 2017
Eventos Pedregal, Costa Rica

Adquiera su entrada aquí
www.expoferretera.com

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





Organiza

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA



CALENTADORES de Acumulación

- Porcelanizados.
- Eficiencia del 98%.
- 3 años de garantía.

El calentador **más** vendido en  U.S.A.

BOMBAS Y SISTEMAS HIDRONEUMÁTICOS



Westinghouse

- Alta calidad.
- Certificación UL
- 2 años de garantía.



Westinghouse

CALENTADORES de Paso

- Eléctricos y de Gas.
- Certificación ETL.
- 2 años de garantía.



NUEVOS PRODUCTOS

con la **CALIDAD** y **CONFIANZA** de siempre

