

tuercas y tornillos

# TYT

LA REVISTA FERRETERA

Súper Mayoristas **P.12**

Comprador de alto nivel en Grusaba **P.21**

Sector de Cerraduras **P.22**

Centros de carga en mercado convulso **P.26**

Promoción

## COMPRADOR DEL IRAZÚ

Reyner Vargas,  
es el comprador para los 5  
negocios del  
Grupo Irazú.



 /Revista TYT

Suscríbese en:  
[www.tytenlinea.com/suscripcion](http://www.tytenlinea.com/suscripcion)  
NOVIEMBRE 2016 año 20 / No. 245

**CORREOS**  
DE COSTA RICA

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



## BONDEX® PREMIUM ORO

Mortero adhesivo flexible y deformable para revestimientos minerales y porcelánicos



RECOMIÉNDELO  
A OJOS CERRADOS



Bi-polímeros  
Tecnología  
adhesiva



Tixotrópico  
y flexible



ANSI A118.4  
ANSI A118.11  
INTE 06-08-03

Excede  
normas



Contribuyente  
LEED

Mortero adhesivo para alto tránsito  
en interiores y exteriores





# Soy

# EAGLE

CENTROAMERICANA

## T&J

Producto certificado



En ferreterías y almacenes

## Calidad garantizada

 Eagle Centroamericana

 [www.eaglecentroamericana.com](http://www.eaglecentroamericana.com)





Rueda de Negocios en Vega. Todos los detalles en la próxima edición de TYT.

## 07 PINCELADAS

### MERCADEO

#### Producción orientada al cliente

La globalización – en la era moderna – se hace muy notoria – con la revolución industrial. Comienza a principios de 1800, con la invención de la máquina de vapor, seguida por la electrificación de Europa y Norteamérica.

### EN CONCRETO

#### ¿Cuáles mayoristas sobrepasaron su nivel?

Actualmente, en ningún sector de la economía nacional o internacional podría concebirse un proveedor que no participe con sus clientes en el “sell - in” y “sell out”. Significa que si un proveedor quiere hacer diferencia en el mercado, hoy “tiene” que participar con sus clientes en todo el proceso de venta.

# 12

# 16

### PERFIL

**Abonos Agro sí piensa en sus clientes**

**18 La Casa del Tanque**

**19 Confianza que da Eagle**

**20 “Ojo de lince” para las compras**

### PERFIL CERRADURAS

**22 Sector de cerraduras**

**24 Atiko le pone cerraduras al mercado**

### PERFIL CENTROS DE CARGA

**26 Centros de carga en mercado convulso**

**27 Schneider Electric aventaja en centros de carga**

**28 Eaton aumenta la confianza de sus centros de carga**

**30 GE se respalda con Almotec**

# 31

### EXPOFERRETERA

**¡Se viene El Ferretero del Año!**

# 34

### PRODUCTOS FERRETEROS

# 36

### EL FERRETERO

#### Comprar no es un juego...

Reyner Vargas sabe que lleva sobre sus espaldas una fuerte responsabilidad. Si comprar para un negocio no es fácil, lo es mucho menos hacerlo para satisfacer la demanda para las 5 ferreterías del Grupo Irazú.



Lea TyT en digital:

[www.tytenlinea.com/digital](http://www.tytenlinea.com/digital)

4.457 vistas en la edición digital



## Diciembre / TYT 246

### Las 50 marcas más vendidas del año

Un ranking que registra las marcas de mayor aceptación en el mercado, las que se mueven con fuerza en cuanto a rotación. Un listado que el ferretero toma en cuenta para trazar su inventario.

### Especial: Productos del agua

Bombas para agua, tanques para agua, sistemas hidroneumáticos, hidrolavadoras, filtros, mangueras y plomería, tubería, grifería interna y externa, accesorios para bombas e irrigación, accesorios para tanques, cisternas, irrigación por goteo, riego, timers, válvulas de riego, calentadores de agua y accesorios, productos para limpieza de drenajes y destaqueo, coladeras, válvulas, químicos para destapar drenajes, filtros para fregadero, filtros de agua, filtros de agua especiales.

Cierre comercial: 14 de noviembre, 2016

## Anúnciense en TYT Y exponga en Expoferretera y Expoautomotriz

Marco Verdesia • marco@ekaconsultores.com

### Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



Construrama



### 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





Se viene  
la bulla  
ferretera

¡¡Espéralo!!!



**Director Editorial**



## ¿POR QUÉ NO QUIEREN VENDER?

Con la urgencia que representan las emergencias, buscó incesantemente en las empresas que le pudieran solucionar el problema de tener un faltante de 5 metros de tapia, un boquete que significaba la inseguridad de su casa. El cliente lo único que sabía era la media del espacio: 5 metros de ancho por 3 metros de altura. Llamó a las empresas de prefabricados (fabricantes y distribuidores) que aunque atinaron a enviar la cotización solicitada, ninguno de los vendedores fue más allá, de escuchar lo que el comprador requería. Y es que los compradores no lo saben todo... No tienen claro el 100% de su necesidad, y como siempre hemos dicho, requieren de asesoría hasta la saciedad.

¿Por qué todo todos los vendedores se conformaron solo con escuchar lo que el cliente requería? ¿Por qué nadie le preguntó al cliente cómo estaba el terreno para levantar la tapia, si tenía forma irregular o estaba suelto? Mandar un asesor al sitio no solo puede darle la confianza al cliente para comprar, sino que sentirá que se interesan por él.

Quizás en el sitio, el asesor, habría determinado otra serie de materiales que hacían falta, como hacer una chorrea como placa para levantar el faltante de tapia, lo que implicaba una venta mayor de materiales.

Vender por vender es sumamente fácil. Imaginemos que el cliente accede a la cotización propuesta... ¿Qué pasaría cuando, ya en sitio, con los materiales, la empresa vendedora se da cuenta que hacen falta más cosas, y que la obra va más allá de lo que el cliente solicitó? De inmediato, probablemente, nace la desconfianza y la duda, en el comprador de por qué no lo asesoraron antes. ¿Y ahora, por la falta de asesoría, qué pasa si el cliente no cuenta con el presupuesto que la compañía le propone una vez que se dio cuenta que no era solamente cosa de poner columnas y armar baldosas?

Este es un caso verídico, como hay muchos. Para vender y hacerlo bien, no basta con levantar el teléfono y escuchar al cliente, describiendo lo que él cree o intute son sus necesidades. El comprador requiere que le resuelvan la vida de una y no a medias, detesta las sorpresas, que al principio sea 1 y un rato después 2.

Ahora viene la pregunta del millón: ¿qué es usted: alguien que maneja los principios de la venta o un asesor? Un asesor va más allá de lo que el cliente quiere, le da lo que necesita, lo que requiere para solucionar sus necesidades, y por qué no... ¡Su vida!

**Hugo Ulate Sandoval**  
hugo@ekaconsultores.com

## Las 400 más importantes

Me podrían enviar la información sobre las 400 ferreterías más grandes del país, me interesa para buscar opciones de compra...

Toker Calderón L

## ¿La base de datos incluye correos electrónicos?

Gabriel Zamora

R/ En el listado se incluyen algunos correos electrónicos, especialmente para las ferreterías que mayormente se comunican por esta vía. Por otro lado, el Ranking completo se puede obtener, por medio de nuestro sitio: [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

# GLIDDEN LANZA APP

Nueva herramienta permite visualizar más de 3.500 colores en el espacio elegido, antes de realizar la compra de pintura, lo que permite al distribuidor ampliar sus posibilidades de vender más.

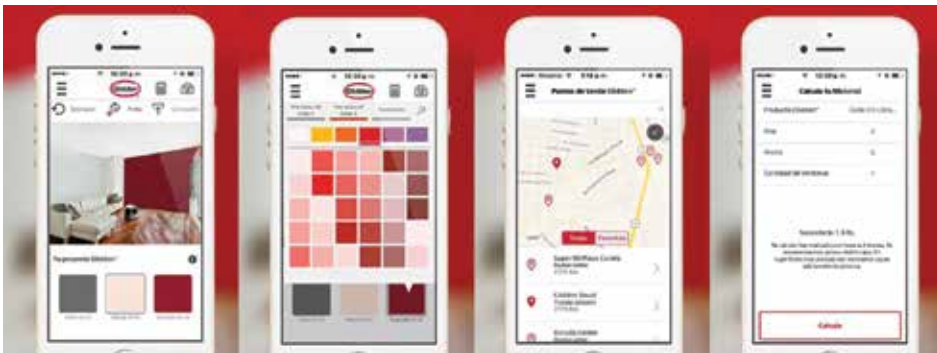
La marca propiedad de PPG Industries lanzó Glidden ColorAPP, una nueva herramienta diseñada para que el consumidor pueda experimentar con los colores visualizándolos en escenas reales. El App ya se encuentra disponible de forma gratuita en las tiendas Google Play y Apple Store, para los sistemas operativos Android e iOS.

Con la firme premisa que la pintura es la opción más fácil, rápida y económica para renovar un espacio, Glidden desarrolló esta aplicación que ofrece la posibilidad de ver en tiempo real y desde el teléfono móvil cómo quedaría una pared o habitación antes de empezar a pintar.

De esta forma, la marca propiedad de PPG Industries continúa innovando herramientas basadas en un sistema de 3 pasos -Inspirar, Seleccionar, Experimentar- que simplifica el proceso de selección del color, brindando al consumidor una mejor experiencia de compra.

Glidden ColorAPP dispone de más de 3.500 colores clasificados en filtros rápidos de búsqueda por familia lo que permite encontrar el color que se desea rápidamente, además de ofrecer las últimas tendencias y combinaciones. La aplicación, a diferencia de otros visualizadores de color, es fácil de utilizar: se toma una fotografía del espacio y se aplican los colores en paredes y cielos con un sólo golpe de dedo. No es necesario seleccionar manualmente el área a pintar, Glidden ColorAPP reconoce las paredes separándolas de muebles y equipamiento pintando alrededor de ellos. Así, el usuario conocerá de antemano cómo lucirán sus espacios.

"En PPG nuestro objetivo es motivar al consumidor a embellecer y renovar sus espacios utilizando el poder del color de nuestras marcas", comentó María del Mar Ruiz, Gerente de Color de PPG Industries para Latinoamérica.



El App también brinda la posibilidad de estimar cuánto pintura se necesita en los proyectos utilizando la función de calculador.

**TORNICENTRO**

## YA ABRIMOS CURRIDABAT

Taller Técnica Automotriz  
TORNICENTRO  
MCB Carrocería y Pintura  
Hacia Cartago  
Río Tirrases  
Hacia San Antonio Desamparados  
Super Tirrases

**Tornicentro, Curridabat**

**2265-7474**

**tornicentrocr.com**

**ventas@tornicentro.la**

[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) • Noviembre 2016 **TYT** 7

# ASÍ SE MUEVE LA CONSTRUCCIÓN

La comparación del primer semestre 2016 con el mismo período del año anterior, evidencia la existencia de un aumento en la variación relativa de la actividad en el número de obras (23,18%) y en el área de construcción (21,68%).

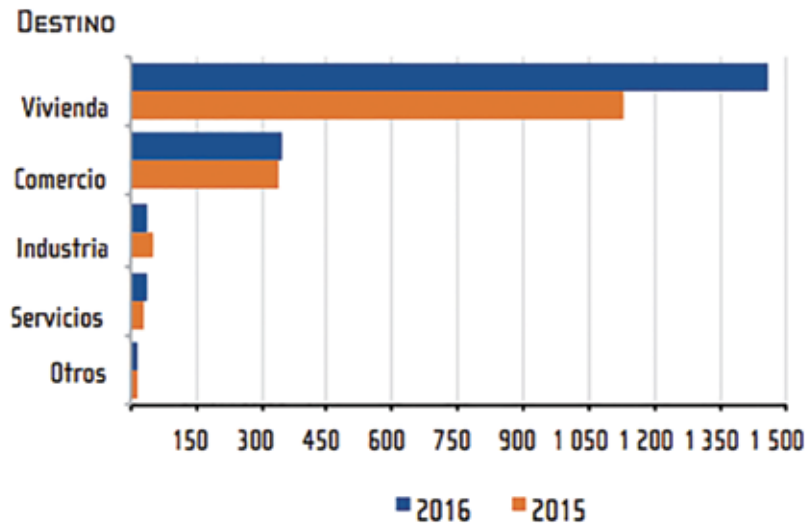
Este incremento entre los primeros semestres se ha mantenido como una tendencia en los últimos años, con excepción del año 2015.

Los destinos de vivienda y servicios, presentan una variación relativa positiva con respecto al primer semestre 2015 de un 20,21% y un 19,08% respectivamente; la industria por su parte tuvo un -20,14%.

La provincia con mayor variación relativa en el número de obras es San José con un 60,02%; en el área es la provincia de Guanacaste con un 36,79%.

Fuente: Inec.

Distribución del área en miles de m<sup>2</sup> por destino de la obra (cifras preliminares)  
PRIMER SEMESTRE 2015 - 2016



## STANLEY BLACK & DECKER COMPRA NEWELL POR \$1.500 MILLONES

El fabricante de herramientas eléctricas Stanley Black & Decker dijo que comprará el negocio de herramientas de Newell Brands por 1.950 millones de dólares, adquiriendo marcas como Irwin y Lenox.

El negocio de herramientas de Newell, con sede en Georgia, Atlanta, tuvo una facturación de alrededor de \$760 millones en los últimos 12 meses.

Newell, que posee más de 160 marcas incluyendo los marcadores Sharpie y los contenedores de alimentos Rubbermaid, dijo la semana pasada que vendería cerca del 10% de su porfolio de negocios para reestructurar sus operaciones tras la adquisición de Jarden Corp a principios de año.

Fuente: economista.com.mx





# 6<sup>ta</sup> Feria Eléctrica

Invita:

**ELÉCTRICO**  
**FERRETERO**  
DISTRIBUIDOR MAYORISTA

## ¡Asista y gane!

Al realizar sus compras en el campo ferial queda participando en el sorteo de un Suzuki Celerio 2017 y una motocicleta Sukida 2017, para el dueño y un colaborador de la ferretería.



 **Sábado 26 Nov.**  
10:00a.m a 8:00p.m.

 **Domingo 27 Nov.**  
10:00a.m a 5:00p.m.

 **Eléctrico Ferretero;** 500 m Este y 450 m Sur de la Iglesia Católica San Francisco De Dos Ríos.

## Además



Negocios



Música



Bebidas



Alimentación



Infantiles



Premios a los primeros 100 asistentes

Confirme su asistencia a: [repcion@electricoferretero.com](mailto:repcion@electricoferretero.com)

Patrocina:

**PHILIPS**

**General Cable**  
conducen

**3M** Science. Applied to Life.™

**Schneider**  
Electric

**bticino**  
A Group brand | **logment**

**EAT·N**  
Powering Business Worldwide

**EAT·N**  
Residential & Wiring Devices Division

**EAT·N**  
Lighting Solutions

**EAGLE**  
CENTROAMERICANA

 Tel: 4055-1777

 [www.electricoferretero.com](http://www.electricoferretero.com)

 Eléctrico Ferretero Distribuidor Mayorista

# Producción **ORIENTADA AL CLIENTE**

**La globalización – en la era moderna – se hace muy notoria – con la revolución industrial. Comienza a principios de 1800, con la invención de la máquina de vapor, seguida por la electrificación de Europa y Norteamérica.**

En la década de los 50, la globalización se posiciona en occidente con la fabricación masiva y la creación de sistemas para la exportación, utilizados principalmente por empresas de los EE.UU.

Por los años 90, se inicia una externalización de la producción, buscando el bajo costo de los productos. Muchas empresas van a producir a China y se crean cadenas de suministro integradas a nivel mundial.

Algunos elementos, en conjunto, han sido muy claros en el crecimiento económico y la integración global, asegurando así que la economía global ha tenido prioridad sobre las políticas locales de fuertes barreras arancelarias.

Nuevas tecnologías aprovechadas por países para impulsar la productividad y la producción, ayudando al crecimiento en sus socios comerciales.

Países que han servido de motores del crecimiento del comercio, como EE.UU. Alemania y China, han impulsado el crecimiento en otros países, especialmente sus socios comerciales.

Sistemas favorables al gobierno global que facilita el comercio y los financiamientos internacionales.

En conjunto, estas fuerzas crearon crecimiento económico y una mayor integración de países, confirmado que una economía global puede llegar a ser prioritaria sobre la política local.

Desde el 2009, China se ha convertido en el mayor exportador mundial. Los productos fabricados en China se encuentran, en cantidades enormes, en todos los países de la tierra. El mayor vendedor al detalle del mundo, la empresa WalMart, es solo una muestra del comercio global, que vemos a diario en sus locales y en las ventas callejeras de nuestros países.

## **Nueva forma de comercio global**

Las tecnologías digitales y la robótica, están creando nuevas formas al comercio mundial, que se encuentran modificando seriamente la productividad y la competitividad.

La adopción y fabricación con robots permite aumentar enormemente la producción por trabajador, disminuyendo considerablemente los costos de mano de obra. Países como Corea del Sur, Alemania, EE.UU., y China han iniciado grandes proyectos para utilizar robots, operados por inteligencia artificial.

Esto significa que las empresas tendrán que reconsiderar las decisiones que tomaron, hace algunos años, sobre la ubicación y diseño de sus plantas. La ventaja de costos de mano de obra barata se evapora, si se calcula el costo total de mercancías producidas en plantas lejanas, la velocidad y seguridad en la entrega.

## **Producción orientada al cliente**

La empresa Adidas anunció recientemente que está moviendo parte de su producción desde China a Alemania, porque los avances en la robótica hacen que ello sea rentable.

Adidas planea construir fábricas robotizadas en los principales mercados, lo que le permitirá entregas más rápidas a los clientes, y adaptadas a las necesidades específicas de nichos determinados de mercado.

Adidas siempre ha sido un ejemplo de empresa orientada a dar satisfacción a las necesidades de sus clientes. Se ha dado cuenta que su cliente requiere, cada cierto tiempo, nuevos modelos que se adapten a las diferentes temporadas. Con productos “made in china”, no es fácil atender tan diferentes mercados culturalmente muy diferentes.





**TRANSFESA**  
*Somos los mejores en servicio*



Asesoría en compras y entrega en todo el país  
Tel. 2210-8989 [info@transfesacr.com](mailto:info@transfesacr.com)





# Ferreteros **HABLARON**

**Actualmente, en ningún sector de la economía nacional o internacional podría concebirse un proveedor que no participe con sus clientes en el “sell - in” y “sell out”. Significa que si un proveedor quiere hacer diferencia en el mercado, hoy “tiene” que participar con sus clientes en todo el proceso de venta.**

Fotos con fines  
ilustrativos

Sell in: se traduce en la venta al detallista (ferretero). Aquí el mayorista debe mostrar los beneficios del producto: precio, manejabilidad, posibilidades de salida, almacenaje, y otros, independientemente de los que tenga para el consumidor final.

Sell out: es ayudar al comprador (ferretero) a que venda los productos a sus propios clientes. Aquí el mayorista debe mostrarle las ventajas que el producto tiene para sus compradores, y definir la línea de su propio argumento. Aquí implicaría apoyarse en factores como capacitaciones, material promocional, exhibiciones llamativas, promociones, descuentos especiales, entre otros.

Todo esto implica que el mayorista tiene que enfrentarse a un doble reto: convencer a su cliente y mostrarle cómo seducirá él al suyo.

Cualquier error o fallo que implique una desaceleración en el proceso, que los productos no se vendan en el tiempo determinado, o que por descuidos la estrategia promocional no surta efectos, el cliente (ferretero) lo resiente. Siempre hemos dicho que el inventario tiene un costo, y el inventario ocioso es de casi el doble o más.

En la mente de los clientes siempre hay dos recuerdos: quien le ayuda y quien lo abandona... Al que le ayuda lo premia en la recompra, al que lo abandona, lo “castiga” con no volverle a comprar, sobre todo porque hoy el ferretero sabe que lo que más tiene a la mano son proveedores.

Y precisamente, quisimos adentrarnos en la mente de estos empresarios y más que publicar un “top of mind” (listado principal) de mayoristas, publicamos los proveedores que los ferreteros consideran como más importantes para su negocio, tomando en cuenta variables como cuánto le han ayudado a crecer, los que se interesan por ayudarle a vender, los

que siempre lanzan novedades y estrategias de ofertas para atraer a más usuarios.

Y como siempre, como suele suceder con los rankings, unos entran y otros salen, lo que también significa una oportunidad para revisar las prácticas de atención a los clientes y las estrategias para “atacar el mercado.”

Los tiempos de respuesta. La reacción de los proveedores ante los pedidos de sus clientes, es vital para ser considerados como aliados estratégicos. Hay que entender que los ferreteros requieren de los productos casi al instante de que se ejecutan los pedidos, pues sus clientes los requieren para “ayer”.

Aquí las empresas que sean las más rápidas en dar respuesta: en la entrega de productos, reposiciones, faltantes o cambios de producto, atención de emergencias (cuando se requiere un producto con suma rapidez), son las más buscadas y “apetecidas” por las ferreterías para abrir la puerta de las negociaciones.

Al consultarle al ferretero, sobre los proveedores que cumplieran con estas variables, dieron su lista, y estas fueron los mayoristas más mencionados.

# Los más elegidos

\* Tabla en Orden alfabético

1	Acuña y Hernández
2	Alumicentro
3	Amanco
4	Arq-Deco
5	Bticino
6	Capris
7	Celco Costa Rica
8	Cemex
9	Cemix
10	Central de Mangueras
11	Cofersa
12	ConstruRed
13	Cosmac
14	Disol
15	Distribuidora Arsa
16	Distribuidora Relieve
17	Durman
18	El Eléctrico Ferrretero
19	F y G Ferrreteros
20	Farmagro
21	Finhe
22	Grupo Castro
23	GTM
24	Holcim
25	Imacassa
26	Impafesa
27	Importaciones Vega
28	Importadora América
29	Indudi
30	Industrias Inasa
31	INTACO
32	Kativo
33	La Casa del Tanque
34	Lanco
35	Macopa

36	Mafisa
37	Masaca
38	Matco
39	Matex
40	Mayoreo del Itsmo
41	Megalineas
42	Metalco
43	MFA Abonos Agro
44	Pedregal
45	Plásticos Sirena
46	Plastimex
47	Plycem
48	Reposa
49	Rodco
50	Rosejo

51	Schneider
52	Singe
53	Sinocem
54	Solventes Transmerquin
55	Sur
56	Ternium
57	Todomotor
58	Torcasa
59	Tornicentro
60	Tornillos la Uruca
61	Transfesa
62	Unidos Mayoreo
63	Universal de Tornillos
64	Valco
65	Vedova y Obando





Cuanto más rápido encuentre un cliente su producto, más exitoso es un negocio en término de ventas. Es importante que el mayorista tenga asesoría directa con el ferretero y negocien una ubicación.

"Sell - in" y "sell out". Significa que si un proveedor quiere hacer diferencia en el mercado, hoy "tiene" que participar con sus clientes en todo el proceso de venta.

# Los más eficientes

1	<b>Acuña y Hernández</b>
2	<b>Alumicentro</b>
3	<b>Amanco</b>
4	<b>Audio Accesorios de Costa Rica</b>
5	<b>Avelec</b>
6	<b>Canvi</b>
7	<b>Capris</b>
8	<b>Cel Internacional</b>
9	<b>Celco de Costa Rica</b>
10	<b>Cemex</b>
11	<b>Cemix</b>
12	<b>Central de Mangueras</b>
13	<b>Construed</b>
14	<b>Cosmac</b>
15	<b>Distribuidora Arsa</b>
16	<b>Duralac</b>
17	<b>Durman</b>

18	<b>El Eléctrico Ferretero</b>
19	<b>Elektrosistemas</b>
20	<b>Finhe</b>
21	<b>Grupo Castro</b>
22	<b>Grupo Favarcia</b>
23	<b>GTM</b>
24	<b>Holcim</b>
25	<b>Importaciones Campos Rudin</b>
26	<b>Importaciones Vega</b>
27	<b>Importadora América</b>
28	<b>Indudi</b>
29	<b>INTACO</b>
30	<b>Lanco</b>
31	<b>Macopa</b>
32	<b>Masaca</b>
33	<b>Matco</b>
34	<b>Matex</b>

35	<b>Mayoreo del Itsmo</b>
36	<b>Megalineas</b>
37	<b>MFA Abonos Agro</b>
38	<b>Nicofer</b>
39	<b>Protecto</b>
40	<b>Reposa</b>
41	<b>Sherwin Williams</b>
42	<b>Singe</b>
43	<b>SMA</b>
44	<b>Sur</b>
45	<b>Torcasa</b>
46	<b>Tornillos La Uruca</b>
47	<b>Transfesa</b>
48	<b>Transmerquin</b>
49	<b>Unidos Mayoreo</b>
50	<b>Universal de Tornillos</b>
51	<b>Valco</b>

\* Tabla en Orden alfabético

Lo más importante de una capacitación no es solamente programarla e impartirla, también es lograr que brinde los resultados esperados, y los mejores dividendos que puede brindar es que se vean reflejados en ventas. En primer instancia, que el personal encargado de mover el producto comprenda y entienda sus valores técnicos para que la asesoría a los clientes se vea traducida en un incremento de las ventas.

Una capacitación bien aplicada es una capacitación que se recuerda por siempre y que se convierte en un elemento muy fuerte para que el vendedor tenga más argumentos de venta.

Aunque en el sector ferretero es prácticamente un verdadero impedimento cumplir con una capacitación, por el poco tiempo con que cuentan los ferreteros y sus equipos de ventas, hay que programarlas en horarios fuera

de trabajo, por lo general en las tarde - noche, que es cuando el personal está más que cansado y deseoso de marcharse a casa y lo que menos desea escuchar son más temas de trabajo.

Sin embargo, con un poco de creatividad, hay empresas que se las han ingeniado para integrar en las ferreterías toda una cultura de capacitación.

A los encuestados se les preguntó indicar cuál ha sido la capacitación que más recuerda en lo que va del año, y de qué proveedor... Estas fueron las empresas que más mencionaron los ferreteros:



1	Alrotec
2	Capris
3	Cemix
4	ConstruRed
5	Distribuidora Arsa
6	Durman
7	Eaton
8	El Eléctrico Ferretero
9	Holcim
10	Importaciones Vega
11	Indianapolis
12	INTACO
13	Macopa
14	Mapei
15	Megalineas
16	MFA Abonos Agro
17	Plastimex
18	Plycem
19	Repuestos Remaq
20	Valco

## Capacitaciones más recordadas

### Medallero

Igualmente, vale la pena siempre mirar al mercado para observar cómo están los productos, cuáles son valorados por su innovación, por su poderío en ventas o bien, por ser de esos productos buscados por los clientes, y los que una ferretería no podría darse el lujo de tener faltantes.

Que el producto esté en el lugar correcto y fácil de encontrar, que sea fácil comprender (las instrucciones de uso sean lo suficientemente claras) y que siempre haya más de una unidad en exhibición, sobre todo para productos pequeños, son factores en los que el mayorista debe intervenir directamente mediante sus asesores de venta.

¿De todos los productos que vende, a cuál de todos le entregaría una medalla? Fue la pregunta que se lanzó a los consultados, pero antes de dar sus respuestas se les solicitó tomar en cuenta: ser novedoso, fácil de vender y ser muy buscado por los clientes.

También se les pidió que para cada producto que reuniera estas cualidades, mencionaran al proveedor.

\* Tabla en Orden alfabético

## Los más novedosos

**Duretan**, Megalineas  
**Playrock**, Plycem,  
**Spray Bosny**, Megalineas  
**Ducha Lorenzetti**, Cofersa  
**Llave de inodoro**, Distribuidora Arsa  
**Taladro DeWalt**, Importaciones Vega  
**Sellador Mapei**, Grupo Santa Brabara  
 Cemento Holcim  
**Tornillos**, Universal de Tornillos  
**Ultra Dry**, Sur  
**Línea Truper**, Almacenes Unidos  
**PVC**, Transfesa  
**Tablilla**, Plastimex  
 Productos Stanley  
**Pinturas** Lanco  
**Línea DeWalt**, Importaciones Vega

**PVC**, Amanco  
**Grifería**, Tornicentro  
**Máquina de soldar**, Carazo  
**Pintura anticorrosiva**, Celco  
**Pinturas** Protecto  
**Máquinas de Soldar Neo**,  
 Importaciones Vega  
**Láminas** de Macopa  
**Resistencia para ducha**, Cofersa  
**Pintura en spray** Masaca  
**Línea Total**, Distribuidora Arsa  
**Cable eléctrico**, Viakon,  
 Importaciones Vega  
**Soldadura y Discos**, Rodco  
**Discos Abrasivos**, Capris

**Tornillos**, Universal de Tornillos  
**Morteros**, INTACO  
**Tornillos carrosería**, Tornillos La Uruca  
**Magnum**, Sur  
**Llave de chorro Incesa**, Transfesa  
**Escalera de dos peldaños**, Artículos  
**Ferreteros** Aguilar  
**Filtro de gasolina Raccor**, Central de  
 mangueras  
**Bombas para piscina Hayward**, Zebol  
**Herramienta Ford**, Impafesa  
**Cintas Total**, Distribuidora Arsa  
**Pintura Fast Dry**, Protecto

# Mayoreo Abonos Agro sí **PIENSA EN SUS CLIENTES**

Abonos Agro aumenta todos los días su inteligencia de negocio para ofrecer a sus clientes productos diferenciados, con propuestas de valor ventajosas y entregas rápidas.

Por MFA Abonos Agro



Para Juan Carlos Quesada, Gerente General de MFA Mayoreo Abonos Agro, cuenta que la empresa mantiene el objetivo firme de mantener relaciones ganadoras con sus distribuidores.

**- ¿Actualmente, qué beneficios sustanciales puede encontrar el cliente ferretero con MFA Abonos Agro?**

- Nuestra presencia en el sector tiene más de 20 años. Hemos estado por muchos años involucrados en el mercado de la distribución al por mayor, y esta nueva oportunidad la vemos como un gran reto de volvernos a posicionar como una empresa de servicio a nuestros distribuidores.

“Nuestros distribuidores pueden tener la confianza que todo nuestro esfuerzo está orientado en poner a disposición del mercado productos de calidad, con un nivel alto de cumplimiento”.

**- ¿En esta nueva fase de la compañía, con una nueva administración guiada por costarricenses, les da la ventaja para entender a fondo el mercado? ¿Puede el cliente tener la confianza de contar con un proveedor con soluciones profesionales, a tiempo y con calidad en sus productos?**

- Consideramos que somos una gran oportunidad en el mercado para nuestros distribuidores, por la variedad de productos que representamos, esto le permite a nuestros clientes poder obtener la mayor cantidad de productos que necesitan en un solo lugar.

“Las cantidades no son problema e invitamos a nuestros clientes para que visiten nuestras bodegas y vean la inversión que respalda sus actividades comerciales”.

**- Hoy, los clientes buscan simplificar sus procesos y gustan de tener un proveedor que les cumpla con variedad, entregas a tiempo, visitas constantes, innovaciones, promociones, empuje en el punto de venta. ¿Se enmarcan estos factores en la filosofía de trabajo de MFA Abonos Agro?**

- La filosofía de Mayoreo Abonos Agro, S.A., es poder proporcionar a nuestros distribuidores una solución total a sus necesidades, y que no solo nos vean por la gran variedad de productos, sino por el apoyo en

planes de promociones, asistencia y asesoría en la exhibición e introducción de nuevos productos y nuevas oportunidades.

“Una clave importante en este desarrollo es el grado de cumplimiento en las entregas, factor que está en mejora continua, mayor número de camiones de distribución, para que nos permita garantizarle a nuestros clientes no menos de un 95 % de cumplimiento en las entregas”.

**- ¿Actualmente, con cuántas marcas de producto cuenta MFA Abonos Agro, y podrían esperarse más incorporaciones a futuro?**

- En la actualidad, Mayoreo Abonos Agro, S.A., tiene en su portafolio, 186 marcas. Como sabemos, el mercado está en constante cambio, por lo que es de esperar que este de número de marcas varíe en el futuro, porque siempre estamos analizando nuevos productos, nuevas representaciones que vayan de acuerdo con las necesidades del mercado.

**- Muchos en la red de distribución abren sábados e incluso domingos, y a veces surgen incluso pedidos de emergencia. ¿MFA Abonos Agro cuenta con alguna estrategia para tender la mano a estos clientes?**

- La actividad de mayoreo está influenciada por la actividad comercial de sus clientes, y es por ello que nuestro horario debe ir de acuerdo con las necesidades que se detecten en el mercado.

“En el caso de Mayoreo Abonos Agro, S.A., desde hace varios meses se implementaron varios cambios que están dirigidos a una mejor atención a las necesidades de nuestros clientes. En primer lugar, el horario diario se dividió en dos turnos y hoy trabajamos hasta las 9 de la noche, para que los pedidos queden cargados en los camiones y estos puedan salir más temprano a entregarlos. “Esto nos permite asegurarle a los clientes que no solamente van a recibir los productos, sino que los van a recibir más temprano”.

“La otra medida es que ahora trabajamos los sábados y nuestros clientes pueden venir a retirar productos hasta la 1 de la tarde. Actualmente, estamos con la implementación de una estrategia para atender los pedidos de emergencia dentro del Gran Área Metropolitana”.



# Mayoreo Abonos Agro, con más de 20 años de brindar lo mejor a nuestros clientes

Con soluciones y productos diferenciados, innovadores, de calidad, y con el respaldo y la garantía que el cliente necesita



  
**MFA**  
 Mayoreo Abonos Agro

Central Telefónica:  
 (506) 2211-5000

servicioalclientemfa@  
 mfaabonosagro.com

[www.abonosagro.com](http://www.abonosagro.com)



# ¡Los tanques TIENEN CASA!

Por la Casa del Tanque

La Casa del Tanque con más de 20 años de trayectoria en el mercado, es una empresa dedicada a la comercialización y a brindar soluciones para el almacenamiento, calidad y buen manejo del agua.

Especializada en crear soluciones para el tratamiento de aguas residuales con el diseño e implementación de sistemas sépticos, estos son la combinación secuencial de varios productos logrando así establecer varias etapas de tratamiento que logran adaptarse a las circunstancias particulares de cada proyecto.

Se elaboran productos con polietileno virgen, material perdurable que brinda garantía de fábrica. Uno de los tipos de tanques más adquiridos son los estándar tricapa por estar compuestos de tres capas distintas que alargan la vida útil del tanque y que permite un mejor control visual de la calidad del líquido almacenado.

Ecotank es una de las principales marcas líderes de La Casa del Tanque. La compañía cuenta con soluciones integrales que abarcan desde la asesoría hasta la instalación de las diversas líneas de productos para el hogar con la Línea Eco Sensi, Residencia Agro e Industria con la marca Ecotank, además de calentadores, bombas de agua marca Westinghouse y Rheem.

Actualmente, también tiene en el mercado sistemas de filtración Purefer ideales para filtrar los sedimentos del agua y eliminar el olor y sabor a cloro.

### Tabletas para tanque séptico

La Casa del Tanque es una empresa sólida con una extensa línea de productos, accesorios y repuestos, con 4 sucursales en Costa Rica, sede de las oficinas centrales, además con presencia en Panamá, Nicaragua y Honduras. Constantemente, se está innovando, y desarrollando productos con tecnología de punta y de calidad internacional para cubrir la demanda del mercado actual, por lo que ofrece una garantía sólida contra defectos de manufactura, requerimientos técnicos y de salubridad.

Siempre conscientes y con el principal objetivo de cuidar el recurso hídrico la marca Ecotank trabaja en alternativas prácticas y efectivas para abarcar todas las áreas y satisfacer las exigencias de los clientes. Al ser productos de polietileno, el proceso de instalación y las conexiones correspondientes resulta un proceso muy sencillo, es decir, son productos libres de un mantenimiento especializado.

Ecotank ofrece la última tecnología en tratamiento ecológico de aguas residuales, con las tabletas Ecotabs para tanque séptico que mejoran el funcionamiento general y los drenajes, ideales para el tratamiento de las aguas residuales.

Algunos de los productos que se comercializan: tanques para almacenamiento y recolección de agua, cisternas, fosas sépticas, eco digestores, trampas de grasa, pichingas, cubetas, barriles, casas para mascotas, pilas plásticas, maceteros con luz led, entre otras categorías.

La Casa del Tanque procura estar presente en todos los campos de desarrollo del ser humano, conservando, tratando y aprovechando el agua en todos los sectores económicos, al conocer la demanda del mercado actual, desde la escasez de agua, el poco espacio para almacenaje de líquido potable, y viviendas pequeñas, son las razones por las que se diseñan diferentes capacidades y tamaños de productos hasta para pequeños espacios y suelos.

**Tabla de Consumo**  
para proyectos residenciales  
Tipo de tanque según cantidad de personas.

Cantidad de personas	Tipo de Tanque	Tipo de Cisterna	Cantidad de litros
1			250 l
2			450 l
3			750 l
4			1100 l
7			1750 l
8			1950 l
8			2000 l
10			2500 l
17			4200 l
20			5000 l



# Confianza que DA EAGLE

Por Eagle de Centroamérica

Eagle de Centroamérica se preocupa no solo por fabricar materiales eléctricos que otorguen soluciones eficientes sino confiables.

La última vez que visitamos esta empresa fue para hablar de sus novedades en general, y hoy por ejemplo, en el sector ferretero, han experimentado un crecimiento fuerte con la línea de plaquería Plata, tanto en Costa Rica como en Centroamérica, El Caribe y República Dominicana.

Y aunque se trata de una línea económica, en Eagle le han dado mucha fuerza a los detalles estéticos en sus dos colores: blanco y marfil.

Y dada la aceptación del producto, fue necesario que la compañía invirtiera en la compra de más máquinas inyectoras y otras para mejorar el proceso de empaque, con tal de satisfacer plenamente la demanda por el producto. Una de las ventajas que tiene el ferretero en Costa Rica, es que Eagle tiene su planta en el país, lo que les asegura un inventario permanente de producto, lo que también le permite a la empresa mantener una retroalimentación cercana con los compradores para establecer mejoras hacia este y todos los demás productos.

#### 4 colores

Actualmente, Eagle trabaja en varias novedades para llevar al mercado, entre ellas un tomacorriente que tiene TR (sistema de seguridad de bloqueo para niños) y siempre bajo la línea Plata.

Igualmente, además de Plata, Eagle tiene la línea Premium T&J, que viene en 4 colores y que el ferretero puede tener en exhibición para atraer más clientes al negocio.

En el caso de estas líneas, en Eagle aseguran que el ferretero las puede comercializar con toda confianza, sin temor a las falsificaciones, pues ahora, en el caso de PLata, va a traer el logo de la compañía incorporado en la misma plaquería.

Eagle sigue comprometida a seguir innovando para ampliar aún más su catálogo de productos.



Con procesos de fabricación minuciosos, Eagle sigue comprometida a seguir innovando para ampliar aún más su catálogo de productos.



Gracias a la aceptación de la línea Plata en el mercado, Eagle invirtió en la compra de más máquinas inyectoras y otras para mejorar el proceso de empaque.



Carlos Chacón, Comprador de Grupo Santa Bárbara, sabe que sobre sus espaldas lleva “tremenda” responsabilidad, pero siempre se alía de su experiencia y de la pasión por hacer un buen trabajo.

# “Ojo de lince”

## PARA LAS COMPRAS

Con el ingreso de la nueva administración de capital panameño, también llegaron los nuevos bríos y las nuevas oportunidades para quienes demostraron llevar la camiseta puesta... Y fue cuando le llegó la hora a Carlos Chacón, la hora de demostrar su experiencia, todo lo que sabe en el tema de comprar para vender.

Pavas, San José.- Hoy, desde la vitrina de supervisor de ventas, Carlos “lidia” todos los días con proveedores, en busca de relaciones de largo plazo, eso sí, que lleven el matiz y el elemento de ganar-ganar. Y como él mismo dice: “en el mundo ferretero ya nadie engaña a nadie...”

Caballero, puntual a la hora, y en extremo amable, nos sentamos por largo rato a hablar con este comprador, uno de los hombres más buscados por las empresas que quieran entablar negociaciones con Grupo Santa Bárbara. Pueden imaginar la garrocha que necesitaría un sapo que quisiera brincarse los 30 años de experiencia que tiene Chacón en el sector.

Arrancó con una constructora, luego llegó a al grupo por 11 años consecutivos, arrancando en el área administrativa, posteriormente en la parte de compras y terminó en ventas. Luego se marchó, pero regresó.

“La nueva administración ha representado un cambio importante, lleno de sofisticación y aquí estamos tratando de aprovechar al máximo esta oportunidad”, dice Chacón.

Dice que empezó por hacer algunos cambios en el mostrador. “La idea es tener una sala de ventas más amplia, con mucho más exhibición. Queremos aumentar la venta al detalle porque eso da mucha liquidez, sin abandonar los proyectos de construcción que ha sido uno de nuestros fuertes”.

### Apuesta en firme

Afirma que siempre han apostado a proyectos en un 80% y a retail en un 20%, “pero queremos cambiar esos números, y reforzar más la venta a detalle, por lo menos llevarla a un 30% ó 40%”.

Igualmente, asegura que están implementando el autoservicio. “A la gente le gusta ver, tocar, sentir, pagar e irse. También tenemos línea de mayoreo que antes no teníamos, y para ello ya tenemos algunos productos exclusivos para no pelear con nuestros propios proveedores”.

Pausado al hablar, con ideas bien pensadas, asegura que esto de entrarle a los productos exclusivos, les da una oportunidad fuerte de negocio

y de competir. “Imagínese en una licitación de Gobierno, tratando de ganarla frente a un proveedor que también nos vende a nosotros”.

Asegura que “tenemos que ser hacedores de nuestro propio destino y vamos hacia eso”.

Chacón sabe que hay que ser competitivo, que el mercado exige mejorar todos los días. “Somos responsables por eso, y queremos poner la empresa al nivel de las empresas de vanguardia del siglo, sobre todo cuando miramos el mercado, y constatamos que las oportunidades están ahí”.

Le apasiona lo que hace, y por ello se gana todos los días la admiración y respeto de compañeros, proveedores y clientes. Le gusta observar para encontrar soluciones justas, por eso no es raro, encontrarlo allá por los mostradores, tratando de analizar las reacciones de los compradores ante los productos.

“Tengo un puesto de mucha responsabilidad, compramos para que se venda, no para mantener productos almacenados y que ocasionen pérdidas, porque eso es doloroso para cualquier empresa”, asegura.

Dice ser abierto a las negociaciones, por eso su puerta está disponible para quienes quieran negociar, pero sostiene que “en los negocios todas las partes deben salir gananciosas, y dispuestas a seguir negociando”.

# ISEO®

Importador Exclusivo Akresser S.A.

Distribuidores Autorizados:

Indianápolis Mayoreo, Grupo

Indianápolis, D Lezcano S.A.

Para mayor información:

8537-8823, 7055-5962,

2256-1359

DIEZ AÑOS DE GARANTÍA MANUAL O MECÁNICO, 3 AÑOS GARANTÍA ELÉCTRICO



Su seguridad es nuestra prioridad

Productos 100% Europeos.

# CERRADURAS

GRADO  
PROFESIONAL



ELIGE COMO LOS EXPERTOS,  
NOSOTROS TE AYUDAMOS

DISTRIBUIDORES  
MAYORISTAS



25 AÑOS  
GARANTÍA  
MECANISMO

Geo

BLACK+  
DECKER

# Sector de CERRADURAS

Actualmente, con ayuda de aplicaciones móviles, la vinculación con la iluminación y apertura de cerraduras en una casa o departamento pueden ser programados para que actúen a gusto de los usuarios, lo que facilita la vida y permite tener un control desde cualquier punto de la ciudad. La fabricación mundial de cerraduras creció en el 2015, en más de un 12%.

Las cerraduras inteligentes, cuentan con la funcionalidad de hasta monitorear lo que ocurre en determinados espacios. Esta cerradura puede enviar fotos al celular del usuario cuando una persona se acerca.

Además, tiene la capacidad de reconocer a los habitantes de la casa y saludarlos por sus nombres.

A pesar de que los avances tecnológicos son fuertes y veloces, y vamos hacia la adopción fuerte de estas tecnologías, aún el mercado no se adapta al 100%, por lo que continua utilizando las cerraduras comunes.

## Seguridad y estética

Entre los diferentes fabricantes a nivel mundial, sale ganancioso el que demuestre dos valores importantes: el primero que es el factor seguridad que no es más que una cerradura sea el primer impedimento para cualquier ladrón que intente irrumpir en la propiedad privada, y por otro lado, el factor de estética. Hoy, las cerraduras, tanto internas como externas requieren verse bien.

Para aumentar la venta de cerraduras, es importante conocer sus componentes:

**Resbalón:** es la pieza que mantiene la puerta cerrada, se mete dentro de la caja de la cerradura cuando se baja la manilla. Tiene forma de cuña para hacer más fácil el desplazamiento de la puerta.

**Fontal:** a través de esta pieza es que se fija la cerradura a la puerta, con varios tornillos y mantiene el bombín unido a la cerradura. Esta es la pieza que se encuentra en el canto de la hoja de la puerta.

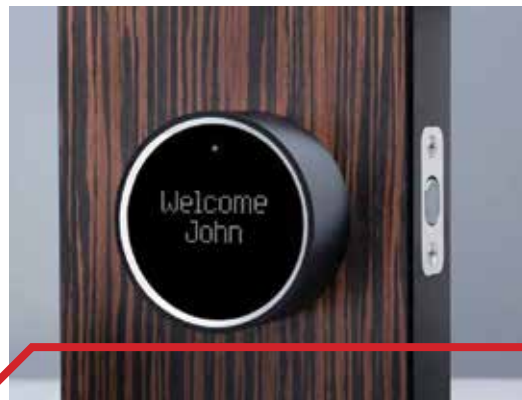
**Bulones:** estas piezas de la cerradura se introducen dentro de la caja, pero son accionadas cuando se gira la llave al momento de abrir. Al cerrarse la puerta con la llave los bulones salen y la mantienen cerrada dándole más fortaleza.

**Bombín:** conocido con los nombres de cilindro o bombillo, es el que contiene el mecanismo que hace una llave específica pueda abrir la puerta cuando se le introduce y gira. Es importante destacar que esta pieza se pueda cambiar de forma independiente, sin tener necesidad de desmontar los demás componentes de la cerradura.

**Manilla o manija:** la misma sirve para abrir la puerta cuando se acciona hacia abajo. Cuando esta en estado de reposo, mantiene el resbalón hacia fuera de la caja.

**Bocallave:** habiendo cerraduras que no poseen el bombín, esta tiene esta pieza cuya función es la misma, introducirle la llave para abrir.

Fuente: <http://murciaeconomia.com>





# Fluidmaster®

Un verdadero líder en la industria

**#1 EN LA REPARACIÓN DE  
SANITARIOS EN EL MUNDO**

**¡ADQUIERE NUESTRA  
LINEA COMPLETA  
EN FERRETERÍAS  
DE PRESTIGIO!**



conectores  
**CLICK  
SEAL**



Built-In  
**Microban**



Designed &  
Engineered  
in the USA

[www.fluidmaster.com](http://www.fluidmaster.com)



# Atiko le pone **CERRADURAS AL MERCADO**

En el pastel del mercado de cerraduras, Atiko busca dejarle las mayores “tajadas” a sus clientes ferreteros y bajo las marcas Front, Enlace, Travex y Lucky cubre todos los segmentos, ya sea residencial, comercial e institucional, y tanto de privacidad, seguridad y alta seguridad.

“Nuestros productos pueden usarse en puertas de metal madera o aluminio. Incluso soportan brisa y salinidad marina”, dice Carlos Espinoza, Gerente de Ventas de Atiko.

## - ¿En términos de ciclos, cuál es el rendimiento y desempeño que presentan estas cerraduras?

- Nuestras cerraduras en términos de ciclos van desde los 100 mil ciclos hasta los 400 mil ciclos de uso, respetando las normas internacionales ANSI. “El desempeño de nuestras marcas en cada segmento que se ubican, está por encima de lo que el mercado pide, tenemos una mejora continua del producto de acuerdo con la retroalimentación que nuestros clientes nos hacen llegar”.

“Tener un contacto directo con la fábrica y poseer marcas propias nos empuja a tener un producto que satisfaga al ferretero y por ende al cliente final. Muchas de las cerraduras que están en el mercado no cumplen con estas normas”.

## - Otras ventajas y beneficios

- Contamos con 6 principales puntos: un inventario constante para cubrir el mercado nacional. Tenemos un centro de acopio en Oriente lo que nos permite un abastecimiento general. El próximo año estaremos en nuestras nuevas instalaciones con de 8000 m2 de construcción para ofrecer un servicio de primera.

“Nuestros productos cumplen con la calidad requerida en cada producto y ofrecemos garantía real y verdadera. De esto son fieles testigos nuestros socios comerciales. La variable precio - calidad, en cada familia de producto es insuperable”.

Por ejemplo con Front, los ferreteros cuentan con una marca ganadora, una marca que llegó para quedarse, de alta rotación, atractiva visualmente”.

## - ¿Por qué el ferretero debería considerar estas marcas en su inventario frente a otras cerraduras del mercado?

- Por la Profundidad de línea, con más de 160 modelos entre cerraduras y candados, sin tomar en cuenta accesorios como jaladeras, topes, bisagras, cierra puertas, que suman cerca de 40 ítems y en los próximos días, estaremos sumando nuevas líneas de candados a la familia ya existente.

## - ¿Estilos y colores?

- Poseemos cerraduras doble paso, triple paso, de privacidad, seguridad, alta seguridad, cerradura americana y europea, soldable, empotrar, embutir, de acero inoxidable, eléctrica, automática, con llaves de pines o de puntos, llavín de espiga corta o ajustable, llavín de entrada principal de bola o de palanca, para puertas de madera, metal o aluminio, tranca antipánico, tranca de seguridad, para gavetas, para locker, para puertas corredizas o abatibles. Colores: bronce, cobre, plateado y dorado.

“Y en garantías ofrecemos: Front 3 años de garantía o 100 mil ciclos, Enlace, 5 años de garantía o 100 mil ciclos ó 400 mil ciclos (de acuerdo con el modelo) Travex 10 años ó 400 ciclos de uso, Lucky 10 años de garantía o 300 mil ciclos de uso, resisten brisa marina, 3 horas en caso de incendio, 5 años de garantía en el acabado.

## - ¿En la parte de exhibición, en el punto de venta, con qué puede contar el ferretero y el negocio por parte de Atiko?

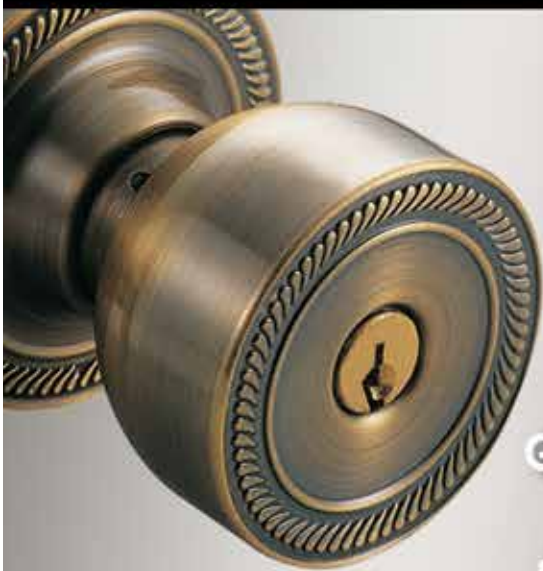
- Atiko revolucionó este mercado al proporcionarle al ferretero un exhibidor de llavines o un mueble de autoservicio, sin costo, aunque otras marcas “reconocidas” sí se lo cobraban.

“Nuestros socios comerciales pueden contar con capacitaciones, apoyo en ferias, apoyo en el manejo del “sell out”.

“Por política nuestra, ningún producto puede quedarse pegado o guardado en la bodega de nuestros socios, ya que esto ocasiona una mala interpretación de la rotación de productos o inventarios”.



¡Un mundo de cerraduras!  
**Cuatro marcas, 150 soluciones**



GARANTÍA  
REAL DE  
POR VIDA

**Luckey**

certificado  
ISO 9001

**ENLACE**



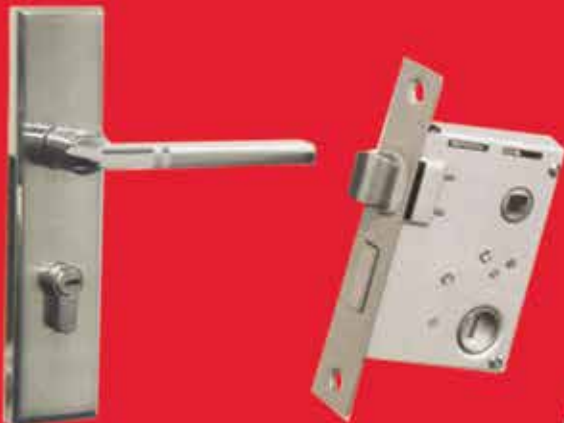
**ATIKO**

**ATIKO**



**Travex**

Seguridad para el mundo



**front**



CUESTA POCO  
VALE MÁS

# Centros de carga en MERCADO CONVULSO

El mercado de los materiales eléctricos y principalmente, el de centros de carga, es como la seda de los vestidos de las princesas de Disney, algo sumamente delicado.

Y aunque suene jocosos, lo ponemos así, porque verdaderamente no es jugando, pues se convierte en uno de los productos que más seguridad en materia eléctrica, debe otorgar tanto a residencias como demás edificaciones.

Según comenta, Carlos Castillo, Gerente General de SIR, antes el mercado era copado únicamente por dos marcas, pero “hoy se ha expandido a más variedad, y han ingresado más marcas que también aportan calidad”.

No obstante, Castillo advierte que el ferretero debe estar muy atento a que los productos que comercializa contengan todas las certificaciones de calidad que requieren para poder venderse.

“Estamos ante una venta muy técnica, y es importante que el ferretero conozca lo que está vendiendo”, dice Castillo.

Advierte que actualmente, al existir 4 marcas principales, el beneficio se lo lleva el cliente, pues logra obtener buenos productos a precios competitivos. En el sector hay marcas certificadas, en su mayoría con certificación NEMA UL de fabricación americana, mexicana y nacional.

“Y ya hay nuevas tendencias en el mercado, sobre todo en el área inmobiliaria, pues ya no les gusta mucho las carcasas metálicas, sino que buscan otras como las de normativas IEC, que son más estéticas y no requieren de tanto espacio”.

Dice que actualmente mucho ferretero se está quitando eso de vender producto falsificado, pues han adquirido más conciencia que se trata de un producto delicado, además de que los ingenieros eléctricos son mucho más cuidadosos y exigentes.

## Muchas falsificaciones

Para Alonso Salazar, Gerente de Ventas de Almacén Eléctrico Induni, muy al contrario de lo que piensa Castillo, en el mercado se siguen presentando multiplicidad de falsificaciones sobre todo en los breakers.

“Aquí han llegado clientes con cotizaciones de breakers que tienen precios muy por debajo de lo que se maneja en el mercado. Lo que hacemos es asesorarlos e indicarles que se aseguren de que los productos les funcionen como deben ser y que no vayan más bien, a ocasionar cortos circuitos que pongan en peligro vidas humanas”, asegura Salazar.

Dice que en el negocio no se prestan a este tipo de juegos y que solamente venden productos certificados. “A los clientes hay que explicarles y asesorarlos bien sobre los beneficios y ventajas de colocar breakers certificados. Aquí, sabiendo los riesgos y lo delicado del tema, no nos prestamos para comercializar productos que no cumplan con las normas”.

En esto coincide Carlos Jenkins, Comprador de Ferretería JR Vargas, al indicar que tanto los breakers como los centros de carga, conforman una venta muy técnica, pero sumamente delicada. “La experiencia nos dice que en esto no se puede correr riesgos, y hay que buscar tener la mejor calidad en estos materiales”, dice Jenkins.

Aunque dice que los que compran estos productos son en su mayoría electricistas, siempre hay que estar bien informado por si es otro tipo de cliente el que busca un breaker, porque de eso depende que la venta sea exitosa.

Aunque las falsificaciones siguen pululando en el mercado, y con las diversas alternativas que existen, difícilmente, se puede alegar ignorancia.



Schneider Electric™

# AVENTAJA EN CENTROS DE CARGA

Luis Alfaro, Gerente de Mercadeo para Schneider Electric Centroamérica, asegura que el diseño de los centros de carga fue concebido con 3 características vitales: seguridad eléctrica, flexibilidad y fácil instalación.

En cuanto a seguridad eléctrica, las barras que llevan la carga eléctrica, están totalmente aisladas para evitar contactos accidentales que puedan evitar lesiones graves. “La flexibilidad nuestros centros de carga traen un espacio exclusivo para montar un breaker principal. Este espacio puede ser usado o no, dependiendo de las necesidades del cliente”. Además, cuenta que el espacio es independiente y no le quita campos a los breakers ramales. En cuanto a fácil instalación tenemos centros de carga con el sistema “plug on neutral” que ahorran más del 30% de tiempo a los instaladores. Este sistema trabaja con breakers innovadores que no traen el cable de neutro o “rabo de chanco”.

Adicionalmente, los centros de carga tienen el mayor espacio para cableado, lo que le facilita el trabajo a los electricistas. “También contamos con 3 ubicaciones para la barra de tierra, lo que ayuda al instalador a ordenar los cables. Por último, la cubierta se ajusta automáticamente al espacio donde se coloca este dispositivo”.

## Muy presente

Sobre lo que debería tener presente el ferretero, Alfaro dice que el personal de la ferretería, debe estar claro de la cantidad de breakers que se pueden instalar en cada centro de carga ya que esto es proporcional a la cantidad de circuitos que maneja cada casa y a su tamaño. “Además, conocer si los centros de carga son monofásicos o trifásicos con el fin de diferenciar los diferentes tipos de aplicación. También debe conocer el amperaje de las barras para saber la capacidad de estos aparatos. Por último, saber diferenciar cuáles centros de carga son para interiores y cuáles para exteriores.

Y con respecto a las falsificaciones “el ferretero debe estar consciente de 2 características muy importantes para defenderse de centros de carga no certificados. El Código Eléctrico Nacional, por ley no permite la instalación de dispositivos no certificados. Por esto, es muy probable que este tipo de productos no tengan salida, ya que los instaladores eléctricos conocen sobre este código y no los aceptarían. También parte de ser un proveedor confiable es ofrecer productos seguros y normados que cuiden a las familias y a su patrimonio”.

“Actualmente, contamos con una campaña publicitaria llamada Familia Segura dirigida al usuario final. Esta campaña pretende concientizar a nuestros compradores para que instalen productos eléctricos seguros y certificados”.

cambia de **switch** antes de encender **un accidente**

Las fallas eléctricas producen más del **50%** de los incendios en Costa Rica

Fuente: Cuerpo de Bomberos de Costa Rica



¡Proteja a su familia y a su patrimonio!

Cúdelos con producto seguro y certificado de potenciales incendios por equipos obsoletos, antiguos y de mala calidad.

¡Instale Centros de Carga y Breakers QO Schneider Electric™!



Realice un autodiagnóstico de la instalación de su hogar

Escaneé el código

Life Is On

**Schneider**  
Electric

# Eaton aumenta el respaldo DE SUS CENTROS DE CARGA

Fabiola Cabalceta, Gerente de Producto para el Sector Residencial y David Castro, Ingeniero de Aplicaciones de Eaton, comentan sobre el verdadero respaldo que poseen los centros de carga que comercializan en el mercado.



Fabiola Cabalceta, Gerente de Producto para el Sector Residencial, de Eaton asegura que “nos hemos caracterizado por brindar acompañamiento técnico al sector ferretero. Hemos compartido nuestro conocimiento en el campo eléctrico, convirtiéndonos en un socio confiable”.

## - ¿Cuáles son los elementos diferenciadores que identifican los centros de carga de Eaton?

- Nuestros centros de carga poseen características que los hacen diferentes. entre ellas: el empaque que trae impreso el UL que los identifica como una solución certificada. Asimismo, se puede identificar que el catálogo es Eaton porque los números de parte inician con CH.

La tapa interna del centro de carga posee especificaciones de Eaton. Posee igualmente una etiqueta con la certificación UL. Toda la estructura del centro de carga es de color beige oscuro.

Para efectos de Costa Rica, tener esta certificación es un respaldo para el ingeniero o el usuario final, pues las copias o el producto falsificado no es reconocido por ningún ente que garantice la calidad y seguridad del mismo.

## - ¿Técnicamente, en qué se diferencian de la competencia?

- La confiabilidad y seguridad como resultado de la fuerte inversión en Investigación y desarrollo han cimentado la credibilidad y reputación de las soluciones de Eaton a nivel mundial.

En soluciones residenciales, hay muchos elementos que nos diferencian, como: desarrollar un “breaker” tipo supresor que se instala dentro de los centros de carga Eaton y que cumplen con una doble función, pero que a la vez son independientes.

Es un interruptor termomagnético de 2 polos, 50 amperios y un supresor de trasientes. El primero, brinda protección al equipo eléctrico que se encuentre conectado en el mismo circuito y el supresor va a proteger los equipos electrónicos de todos los “breakers” que están en el centro de carga. Además, posee un LED que indica el funcionamiento del supresor.

“Por otra parte, el “breaker” con función dual: protección de falla de arco y falla a tierra ofrece dos tipos de protección en un solo dispositivo. Adicionalmente, a esta función, incluye un LED de diagnóstico, que indica

7 diferentes causas de disparo y reduce el tiempo de solución de falla”.

“Los “breaker” de Eaton poseen dos posiciones: encendido o apagado, con que se puede identificar fácilmente si el interruptor está funcionando o no, es decir, si el circuito tiene o no corriente”.

“Los centros de carga Eaton se consideran un clásico en las viviendas en mercados como Estados Unidos y Costa Rica”.

## - ¿Qué aspectos debería conocer a profundidad el ferretero para asesorar profesionalmente a sus compradores?

- El ferretero debe tener presente que el Código Eléctrico exige equipo certificado en instalaciones eléctricas. La certificación UL, con que cuentan nuestros centros de carga Eaton, tiene un peso importante, pues garantiza que el producto pasó por una serie de verificaciones de seguridad para su uso.

A la hora de brindar asesoría, el ferretero debe ofrecer una solución que garantice la seguridad material y la vida de las personas.

Por ejemplo, si se comercializa un “breaker” que no cuenta con ningún respaldo de seguridad y calidad, no es posible garantizar que el mismo se dispare ante una situación de peligro.

## - ¿Cómo podría defenderse el ferretero de los centros de carga falsificados?

- El ferretero debe dirigir su asesoría mediante la verificación de la información que poseen las soluciones que comercializa. En el caso de los “breaker” Eaton poseen la etiqueta que los certifica UL y que además son ensamblados en República Dominicana.

“El ferretero debe prestar su atención en características que hacen diferente los productos certificados y originales versus las copias. Por ejemplo, los “breaker” de Eaton poseen en la parte de conexión de potencia, una prensa de refuerzo que es mucho más cerrada y robusta versus las falsificaciones”.

## - ¿Por qué el ferretero debería considerar los centros de carga Eaton, en su inventario de materiales eléctricos?

- El ferretero debe considerar nuestra marca que es reconocida y comprobada a través de los años, atributos que le brinda respaldo y garantía.



Powering Business Worldwide

# Seguridad y Confianza para su hogar

¡Protección completa para su hogar!



## Breaker + Supresor CH250SUR

Ordénelo por su número de catálogo:

Número de Catálogo	Voltaje	Interruptor Termomagnético	Máximo pico corriente por fase
CH250SUR	240 V	50A	36KA

## Breaker Dual AFCI/GFCI Protección Falla a Tierra y Falla de Arco

Ordénelo por su número de catálogo:

Número de Catálogo	Amperios	Número de polos	kAIC
CHFAGF115	15	1	10
CHFAGF120	20	1	10

# GE se respalda CON ALMOTEC

En Almotec afirman que en el mercado de centros de carga, nadie los dobliga. Ni distribuidor, ni marca ni fabricante, pues apelan a la trayectoria y calidad de GE.

Por Almotec



“Es necesario que el personal de ferretería conozca la estructura del centro de carga y cuánto podría crecer con nuestros interruptores THQP, los tamaños de centros de carga disponibles, entre otros aspectos que se toman en cuenta en las capacitaciones”.

## Medios de identificación

Y ante los problemas de falsificación que se dan en el mercado, el especialista recalca que “nuestros productos cuentan con un sistema de identificación de producto legítimo, que incluye un “sticker” en el interior, con un código bajo el que se puede llamar a la fábrica y corroborar que el producto sea legítimo. Adicional a esto, existen algunas características de diseño del producto que permiten identificar que es legítimo”.

“En estos casos, es importante que se comuniquen con nosotros y con gusto podemos guiarles con la revisión del producto, cuando existan dudas” añade Quirós.

“La única forma de evitar que esto suceda, es utilizar los canales autorizados por la marca, para que cuenten con todo el respaldo”.

Además cuenta que “contamos con medios de la fábrica para identificar los productos, que van desde la construcción de los tornillos hasta la calidad del material utilizado”.

Y advierte que cuando existe evidencia de algún producto no legítimo, la marca toma los casos desde la vía legal.

“Es importante no comprometer a los clientes con productos falsificados, porque estamos poniendo en riesgo la seguridad de las edificaciones y de las personas que las habitan”.

General Electric pretende tener socios comerciales que crean en la marca. “La calidad de nuestros productos es incuestionable, GE constantemente está invirtiendo en mejoras tecnológicas para sus productos. “Nuestro producto es versátil, de calidad, con un respaldo fuerte en el país, todas nuestras líneas son certificadas y manejamos un precio atractivo para el mercado.

Si algún ferretero requiere información y capacitación de la marca, puede escribir a [educacionenergia@almotecr.com](mailto:educacionenergia@almotecr.com)

Los centros de carga GE se caracterizan por su robustez, son fabricados con una lámina muy resistente, y que cuenta en su diseño con bastante espacio de trabajo, lo que le permite tener el cableado más ordenado y la protección a la lámina es por galvanizado, las barras del centro de carga son de cobre recubierto para protegerlo de la corrosión, dándole así más tiempo de vida útil.

“Sus terminales son bimetálicas, permitiendo que se pueda utilizar tanto cobre o aluminio. Finalmente, cuentan con una mayor cantidad de agujeros para las conexiones de cable (knockout)”, José Pablo Quirós, Jefe de Ventas de Almotec.

Asegura que “nuestros centros de carga permiten versatilidad a la hora de poder crecer por una remodelación o ahorro de espacio en caso de nuevas construcciones, con los interruptores THQP, que son de la mitad de espacio de un breaker convencional y permite disponer de mayor cantidad de circuitos en el mismo espacio. Los interruptores THQP están disponibles en 1 y 2 polos desde 15 hasta 50 amperios”.

Quirós afirma que “la empresa se enfoca mucho en el tema de capacitación. Por eso, el ferretero debe solicitar a los canales de distribución de la marca, la capacitación pertinente para poder tener herramientas y aclarar y eliminar algunos mitos respecto a GE”.

# ¡Se viene el **FERRETERO DEL AÑO!**

Por séptima ocasión consecutiva Expoferretera y la Revista TYT, en conjunto con el sector ferretero, elegirán al empresario del año del área de ferretería.

Ya están abiertas las nominaciones para elegir a los finalistas que se convertirían en los candidatos más firmes para convertirse en Ferretero del Año, 2016-2017.

Por medio de la página de Expoferretera: [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com) cualquier persona del sector, puede nominar al empresario de su preferencia.

Se trata de elegir a un ferretero de experiencia en el sector y que haya guiado a su empresa por el camino exitoso del crecimiento o que al menos, se haya mantenido como un participante connotado del mercado.

## Candidatos

Los empresarios que obtengan más nominaciones, serán los candidatos que, igualmente, por medio de votaciones, serán los llamados a ser El Ferretero del Año.

El Ferretero del Año se da a conocer a las 6 de la tarde en el primer día de Expoferretera, propiamente, el viernes 26 de mayo del 2017, en el Centro de Eventos Pedregal.

A esta actividad, está invitado todo el sector ferretero del país y más allá.

Uno de los últimos Ferreteros del Año, José Solórzano, de Maderas San Carlos, que maneja varios negocios en Palmares Alajuela, indicó que hacerse acreedor a este premio "significa no solo un reconocimiento al esfuerzo que se pone todos los días por sacar adelante un negocio, sino saber con certeza que estamos en buen camino y que somos candidatos a seguir creciendo", dijo Solórzano el día que recibió su reconocimiento.



**José Solórzano, de Maderas San Carlos, es el Ferretero del Año, elegido en la edición anterior de Expoferretera.**



Estos fueron parte de los nominados en la edición pasada de Expoferretera. Todos empresarios merecedores de la admiración y reconocimiento del sector.



## Ferreteros de otros años

Estos han sido los 6 empresarios que han sido elegidos como Ferreteros del Año, desde que inició este reconocimiento:

- Miguel Víquez, de Materiales Víquez
- Grettel Barrios, de La Ferre de Pavas y la Ferre de Coronado
- Odilio Villalobos, Grupo Materiales
- Víctor Argüello, de Ferretería Arpe
- Edgar Picado, Agrologos
- José Solórzano, Maderas San Carlos

Expositores  
Expoferretera  
2016



AVELEC



ACUARIUM  
PISCINAS & SPAS



Expositores  
internacionales



Eastyida  
Eastyida International Exhibition

Expositores  
confirmados  
al 31 Oct, 2016

# 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](http://www.expoferretera.com)**

**Reserve su stand: Marco Verdesia**

**Cel.: (506) 7014-3611 • Tel Oficina.: (506) 4001-6726**

**[marco@ekaconsultores.com](mailto:marco@ekaconsultores.com)**



### Temática del año

Todos los años Expoferretera escoge un tema para ofrecer un ambiente diferente. En esta ocasión los expositores lo recibirán con actividades y sorpresas con la temática de "Casino"





Organiza





### Tanque Torre

Tiene como objetivo lograr un máximo ahorro del espacio. Su geometría permite que pase por el ancho de una puerta convencional e inclusive se puede instalar dentro de una vivienda. capacidad efectiva: 1000 litros / 264 gal. Diámetro: 0,82 m. Altura: 2,15 m.

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



### Carretilla para carga

Construida en resina, ligera (pesa 8 kg), silenciosa y funcional. Al plegarse su mástil, ocupa poco espacio en camiones o bodegas. Capacidad de carga para 200 kg. Plataforma de 49 cm X 78 cm, y altura de mástil de 90 cm. Diámetro de ruedas de 9.9 cm.

Distribuye: Representaciones Roma S.A.  
Tel.: (506) 2224-9491



### Discos de corte y desbaste kronenflex.

En sus líneas Extra Supra Special. Marca Klingspor. Con una variedad enorme en espesores y tamaños, que van desde 0,8 mm hasta 3,2 mm, en corte y para esmerilar de 6 mm en varios tamaños. El disco Z960TX Special es un "caballo de batalla" en cualquier ferretería. Ideal para cortes de materiales de los más simples a más duros. Su presentación hermética le da hasta un 40% más de vida al producto.

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



### Disco Flap, 100% alemán

Marca Klingspor. En sus formas de SMT abombado y recto. En su línea de productos Extra Supra Special. Con tejidos de zirconia y multibond.



### Gautes de trabajo Ford.

Variedad de tallas. Antideslizantes, con silicón, touch, multi propósito, autoajustables. 1 año de garantía.



### Focos o linternas Ford.

LED Cree Alemán. 150, 200, 300, 700. Mini lapicero. Bajo licencia de Ford.



### Juegos de herramientas Ford

Herramientas manuales y automotrices: gatas, llaves corofijas, burras y otras.



**Tronzadora de metales Gladiator**

Sierra rápida portátil. Voltage: 120 V - 60 HZ. Potencia: 2200 W. Velocidad en vacío: 3800 / min. Capacidad de: 355 mm - 14". Peso: 16 kgr.



**Lijas disco:**

Excelentes para remover pintura en madera y metal, así como para realizar recortes de puntos de soldadura.

Distribuye: Universal de Tornillos  
Tel.: (506) 2243-7676



**Lijas papel:**

Lijas con soporte de papel de carburo de silicio negro de alta calidad para trabajos en seco y húmedo, y de óxido de aluminio para aplicaciones en madera y pintura



**Compresor Gladiator,**

24 lts, 2HP, 115 PSI.

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



**Fibra blanca:**

elaborada con nylon y silicato de aluminio, en un grado muy fino. Esto hace que no genere rayas o marcas, solo limpieza

Distribuye: 3M • Tel.: (506) 2277-1000



**Portafolio de Cubitron II:**

Cubitron II es un grano mineral. Sus granos desgastan de manera uniforme las superficies. Disponible en presentación de disco de corte, desbaste, disco de fibra y disco flap en múltiples granos.



**Disco de corte**

para acero inoxidable acodado. A 46-U-BF/42 115 X 1.6 X 22.2 mm. Flexiarapid Súper.

Distribuye: Capris  
Tel.: (506) 2519-5040



**Hojas agua.**

Papel impermeable (B-99 PLUS). Para lijado y matizado de pinturas y transparentes en talleres de repintado automotriz. Para acabado en pinturas y transparentes. Alta velocidad de corte. Facilidad de lijado superior. Dorsó de papel impermeable con propiedades anti deslizantes que permite trabajo en seco, húmedo y semihúmedo.

Distribuye: Reposa  
Tel.: (506) 2272-9020

# Porque comprar **NO ES UN JUEGO...**

Sabe que lleva sobre sus espaldas una fuerte responsabilidad. Si comprar para un negocio no es fácil, lo es mucho menos hacerlo para satisfacer la demanda para las 5 ferreterías del Grupo Irazú.



Ingresó desde muy joven a la empresa, y según nos contó, arrancó desde muy abajo, pero con el tiempo y movido por su pasión, fue escalando posiciones, hasta encontrar la oportunidad de ser el comprador de todos los depósitos del Grupo Irazú.

Es Reyner Vargas, quien desde hace 18 años encontró una oportunidad en esta empresa.

“No ha sido fácil. Arranqué desde cero y pasé por muchos procesos en la compañía, pero solamente así se logran conocer las empresas y estar comprometido plenamente con sus objetivos”, dice Vargas.

Hoy, es el encargado de compras generales del grupo y se entiende con lo que son compras nacionales de Mayoreo del Istmo. En el departamento de compras lo acompaña un equipo de 13 personas.

Aunque dice que es un reto muy fuerte porque son 5 negocios muy grandes, todo se logra a base de orden, de confiar en la gente y de saber delegar funciones.

“Hay mucho trabajo, todos los días salen cosas nuevas, productos nuevos que ver, que analizar, pero tenemos, como digo, la ventaja de contar con las personas idóneas para desarrollar un buen trabajo”.

Asegura que por lo general el equipo de trabajo, se ha hecho en la misma empresa, lo que ya representa una ventaja de “contar con personal que sabe lo que buscamos y que está comprometida con la filosofía y los objetivos del grupo”.

Dice que hoy no mantienen una relación con proveedores, y

Reyner Vargas tiene 18 años de trabajar para Grupo Irazú. Hoy es el Encargado de Compras para los 5 negocios ferreteros de la compañía



que más bien lo que “buscamos son aliados comerciales que nos brinden soluciones a largo plazo, con relaciones ganar - ganar”.

### Conocer al cliente

Asegura que a estas alturas, sabiendo lo que buscan y requieren los clientes, es difícil que puedan equivocarse en la compra de productos. “El mercado es claro, y nos hemos preocupado mucho por conocerlo para llevarle los artículos más acertados. Manejamos un inventario muy sano, con una estrategia muy baja de productos en consignación porque para nosotros es más fácil hacer compras directas y nos apoyamos en la tecnología para hacer un buen manejo”.

Asegura que aún así, siempre se topan con el rezago de uno que otro producto que no tuvo la rotación esperada, y en ese caso “apelamos a la liquidación cuando se puede o bien, tratamos de conversar con el proveedor para buscar otra estrategia y tratar de mover más rápido la mercadería”.

Actualmente, con la salida constante de mucho producto innovador, “la labor de compras se facilita, porque siempre a los clientes les encantan las novedades. Esto nos ayuda a innovar”.

Manifiesta que en Grupo Irazú no hay días iguales, siempre está la oportunidad de mejorar y vender más. “Todos los días buscamos que nuestras salas de exhibición se vean diferentes, y ahora incorporamos un área de mercadeo para hacer cosas diferentes”.

Grupo Irazú está en Hatillo, San Sebastián, Heredia, Coronado y Tres Ríos y Reyner dice que todos los clientes son diferentes y que cada mercado es diferente, por lo que hay que saber entender muy bien las necesidades de cada mercado.

“Lo principal es entender el cliente para llevarle los productos más idóneos en cada negocio”.

Su meta es seguir creciendo en el Grupo y “ojalá poder llegar a ver más negocios Irazú”.



# PRODUCTOS DE CONCRETO ABRE EN NICARAGUA

Grupo Productos de Concreto, empresa de capital costarricense, abrió su primera planta de producción en Nicaragua para brindar soluciones constructivas de concreto prefabricado en ese país.

La empresa opera bajo la marca CONCRENIC y cuenta con 63 colaboradores.

La apertura de CONCRENIC es una opción en la producción y comercialización de productos prefabricados de concreto.

La empresa inició operaciones con un total de 63 personas, que trabajan diariamente para producir bloques, adoquines, postes, losetas, bordillos y prefabricados pesado.

En el primer semestre del 2017, iniciará la producción y comercialización de tubos de concreto en cumplimiento con las normativas internacionales. Para la creación de CONCRENIC se asociaron las empresas Grupo Productos de Concreto (GPC), Constructora MECO y Construcciones Lacayo-Fiallos; que suman a esta alianza su trayectoria, conocimiento técnico y experiencia, en el mercado nicaragüense.



Productos de Concreto con su empresa CONCRENIC, en Nicaragua, en el primer semestre del 2017, iniciará la producción y comercialización de tubos de concreto.

# MERCADO RESIENTE ALZA EN CEMENTO

Honduras.- Un aumento de uno y hasta dos lempiras ha tenido el valor de la bolsa de cemento gris en las ferreterías de la zona central de Honduras, según monitoreo de precios presentados por representantes del sector de la construcción y organizaciones de consumidores.

De acuerdo con el defensor de los consumidores, Adalid Irías, la bolsa que venía costando 194 pasó a valer 196 (\$8,43) lempiras en algunas ferreterías periféricas de la capital hondureña, mientras que en los centros de venta al por mayor se elevó de 190 a 191 (\$8,22) lempiras, aseguró.

El mercado del cemento en Honduras está repartido entre dos cementeras,

una en el departamento de Comayagua desde donde atiende la demanda de las zonas centro, sur y oriental del país.

Mientras en el departamento de Cortés produce la otra fábrica que cubre el litoral Atlántico y la región occidental. Por el momento, solo la fábrica que opera desde Comayagua ha iniciado con el aumento, indicó el gerente de la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (Chico), Silvio Larios.

No obstante, Larios dijo temer que el incremento se replique en los próximos días para todo el país, al tiempo de mencionar que el ajuste de precios se debe a la depreciación del lempira frente al dólar.

El argumento de Larios se basa en la indexación de costos al patrón dólar y que desde enero una unidad monetaria estadounidense cuesta 72 centavos de lempira más, pero se proyecta que la depreciación no sobrepase del cinco por ciento al final del año. Actualmente, el tipo de cambio es de 24 lempiras por dólar.

Las constantes alzas a los combustibles son otro de los factores que afectan al cemento, agregó, porque encarece el transporte del producto. Esta semana, la Comisión Administradora del Petróleo (CAP) aplicó un incremento mayor de un lempira para el galón de diésel.

Fuente: [www.latribuna.hn](http://www.latribuna.hn)



En Honduras, temen que el alza del cemento afecte los índices de construcción.

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	email
Akresser, S.A (ISEO)	Olman Soto	Ventas	2256-1359	osoto@iseocostarica.com
Almotec	William Alfaro	Gerente General	2528-5454	william.alfaro@almotecr.com
Arkiplast, S.A	Helbert Alfaro Acuña	Gerente General	2475-5111	aherbert@cieloplast.com
Atikoworld, S.A	Carlos Espinoza	Gerente de Ventas	2296-2815	atiko.carlos@hotmail.com
Eagle Centroamérica	Servicio al Cliente		2261-1515	info@eaglecentroamericana.com
Eaton Electrical S.A	Eduardo Méndez	Gerente General	2247-7600	eduardomendez@eaton.com
Edición TYT: 245				
El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente Ventas	2259 01 01	mleiva@electricoferretero.com
Fluidmaster	Eduardo Madriz	Rep. Ventas Centroamérica	(502) 3021-2957	eduardomadrizprado@gmail.com
Intaco	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	roger.jimenez@intaco.com
MFA, Mayoreo Ferretería y Acabados	Juan Carlos Quesada	Gerente General	2211-5000	jcquesada@mfaabonosagro.com
Schneider	Luis Alfaro Nietzen	Gerente de Mercadeo	2210-9450	luis.alfaro@schneider-electric.com
Spectrum Brands Costa Rica	Gerardo Montoya Cedeño	Gerente de Ventas	2272 2242 ext 130	gerardo.montoya@ la.spectrumbrands.com
Sur Química	Eladio Gamboa	Gerente de Ventas	2211-3741	e.gamboa.s@gruposur.com
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	dsossin@tornicentro.la
Transfesa	Central de Ventas		2210-8906	ventas@transfesacr.com



## EXP|HO|RE

**EXPO PARA HOTELES Y RESTAURANTES**

SUPERMERCADOS • CATERING SERVICE • SODAS  
PANADERÍAS • CLUBES

**VISITANTES:** REGÍSTRESE HOY  
**PARA EXPONER:** RESERVE SU STAND

CONTÁCTENOS:  
Tel.: (506) 8997-1651 • (506) 4001-6729

[www.explore.com](http://www.explore.com)

MÁS DE 140 EMPRESAS

Martes 20 al Jueves 22, Junio 2017

Eventos Pedregal, Costa Rica

EDICIÓN #17



Organiza:  
*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes

# Revestimientos Texturizados

## Revestimiento Texturizado Sílica

Antes



Después

## Revestimiento Texturizado Cuarzo

Antes



Después



ISO  
9001  
Calidad

ISO  
14001  
Ambiente

OHSAS  
18001  
Seguridad y  
Salud Ocupacional

Contáctenos a: 2211-3596 o escribanos a:  
[informacion@gruposur.com](mailto:informacion@gruposur.com)

Otra  
solución **SUR**