



¿Cómo un mayorista lidera el mercado? **P.11**
Reiventarse: remedio de la construcción **P.16**
¿Cómo administrar 4 negocios? **P.18**
Especial de abrasivos **P.30**



ALMA DE FERRETERO

Rónald Aragón, Gerente de Ferconce, se dice un apasionado de la ferretería, tanto que la define como una juguetería. Se alista para abrir su tercera tienda con una superficie de 4.500 m2.



 /Revista TYT

Suscríbase en:
www.tytenlinea.com/suscripcion

NOVIEMBRE 2017 Año 21 / No. 257



LEDVOLUCIONA

con



light-tec
be bright. save energy.



Línea Hogar

+ AHORRO + BRILLO + DURACIÓN

Informate en:

 /Light-tec

light-tec.com.gt

LED 

Continuamos fortaleciendo nuestras líneas de productos, somos distribuidores exclusivos en Costa Rica.

ELÉCTRICO

FERRETERO

DISTRIBUIDOR MAYORISTA

 info@electricoferretero.com

 (506) 4055-1777

 www.electricoferretero.com

 Eléctrico Ferretero Distribuidor Mayorista

TENEMOS MADERA para el fútbol



GÁNESE 1 de los 2 VIAJES A RUSIA

para vivir la emoción del fútbol en vivo

Compre
€20.000

en productos **PROBOSQUE**

y reciba una acción electrónica
para participar.

Incluye:

- Vuelo San José - Rusia - San José
- 12 noches de hospedaje
- Impuestos aéreos y hoteleros
- Transporte aeropuerto - hotel - aeropuerto
- €500 en efectivo

Además
2 paquetes de:

Pantalla 40" + Camiseta oficial
de la Selección



probosque[®]
LÍDERES EN MADERAS REFORESTADAS

FORESTALES
LATINOAMERICANOS

Guayabos de Curridabat, del Fresh Market 400 m al sur. ☎ (506) 2271-3636
ventas@forestaleslatinoamericanos.com 🌐 www.forestaleslatinoamericanos.com f Forestalescr

Aplican restricciones. Ver reglamento en promoforestaleslatinoamericanos.com Promoción válida del 25 de abril del 2017 al 31 de marzo del 2018.

11



18



Lea TyT en digital:
www.tytenlinea.com/digital

3.701 vistas en la edición digital

Contenido

08

PINCELADAS

Nomine a su Ferretero preferido
Pochote tuvo su feria

10

MERCADEO

Cree en tí mismo y crea milagros

Si no crees en tí mismo, no vas a ninguna parte, ni siquiera a la esquina. Esto se repite mucho, pero a la larga nadie muestra una forma de conseguirlo.

11

EN CONCRETO

“Peleado” mercado mayorista

Sondeo marca la percepción que tienen los clientes ferreteros de todo el país sobre el servicio que reciben de sus proveedores en varios rubros claves para la gestión de sus negocios.

16

14. Edificaciones verticales

Las tendencias de productos para los clientes que habitan estas edificaciones tiende a cambiar constantemente.

EL FERRETERO

16 ¿Cómo anda la construcción guanacasteca?

18 San Francisco tiene la clave para crecer

20 En Dimatco le entran a la creatividad

22 “Mi juguete es la ferretería”

“Como niño en juguetería”, así dice sentirse Rónald Aragón cada vez que sus pies pisan una ferretería...

24

SOCIOS COMERCIALES

24 Amanco va fuerte con su calidad

26 Cosmac va de tú a tú con la competencia

28 Sika retoma sus fuerzas

30

ESPECIAL DE ABRASIVOS

32. Mucha fuerza con Klingspor.

34. Vega y DeWalt: a la conquista del mercado de abrasivos

36. Norton, el portafolio más amplio en abrasivos.

38. Truper va con todo en abrasivos

40

PRODUCTOS FERRETEROS



EBISA

Mayoreo ferretero



SUPORTES
Brasforma
FIXAÇÃO POR QUALIDADE

Soportes para pantallas,
5 años de garantía.
Calidad **100% brasileña.**



SU IMPORTADOR DIRECTO
DE MARCAS EXCLUSIVAS
INTERNACIONALES.



La mejor tela mosquitera
de aluminio de 0,216mm.
Calidad **100% mexicana.**

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Teléfono: (+506) 2292-2424 ext. 110
Correo: servicioalcliente@ebisacr.com

ÚNICOS
distribuidores

Malla: 18x14

Diámetro del
hilo: 0,216mm

Aleación de
aluminio:
5154A

Anchos: de
0,5 a 1,5m

Longitud:
30m lineales

Terminado:
pintura final
color alumi-
nio brillante.



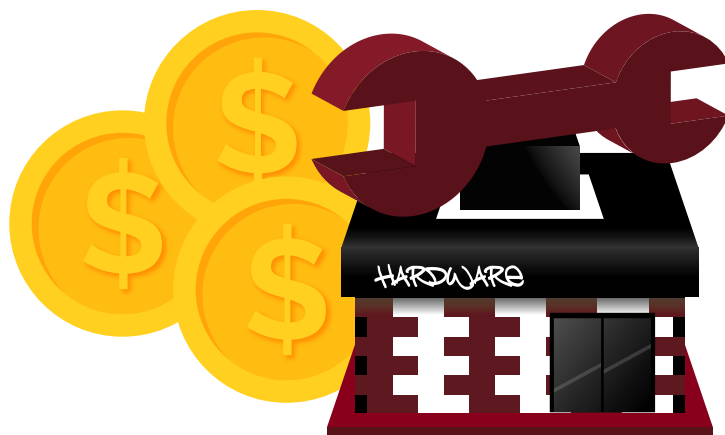
Anúnciense en TYT Y exponga en Expoferretera

Annia Cabalceta • annia@ekaconsultores.com
• Cel: +506.7014.3611

Encuentre ejemplares de TYT en
nuestros puntos de distribución:



Especial de Seguros Ferreteros



Diciembre / TYT 258

¿Qué marca el 2018 en construcción?

¿Será por fin el año de la construcción y un año para que los
ferreteros inviertan y arriesguen?

ADEMÁS

Especial de seguros ferreteros

Cierre comercial: 13 de noviembre, 2017

Lo que tu ferretería necesita... nosotros lo tenemos...

Todo en estantería
liviana y semipesada
para tu negocio

✉ info@verticecr.com

☎ (506) 2256-6070

📞 (506) 8365-3434

📱 /VerticeCR

🌐 verticecr.com



VERTICE
Líder en sistemas de exhibición y almacenamiento



Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Los famosos DESCUENTOS...

Por definición, y hasta despiadadamente, uno debería decir que el peor enemigo de los precios son los descuentos.

Y en este mercado, a veces, cuando vendemos lo hacemos hasta concediendo descuentos sin que el comprador nos lo solicite. Por eso, es muy cierto la expresión aquella de que los márgenes se están erosionando.

Pensemos en algunas cosas... ¿Cómo hace Amazon para vender lo que vende sin dar descuento? Y cada vez aumenta sus ventas... Porque lo que aparece como si fuera un producto con descuento, en realidad, no lo es... Si algo tiene un precio de 15, usted puede perfectamente, para atraer la atención decir: antes 21, ahora 15. Aquí ni siquiera podría pensarse en el regateo, como una estrategia que muchos compradores usan para llegar al precio que buscan.

Otro ejemplo, podría ser la venta de motocicletas aspiracionales de la Harley Davidson. Los invito a que hagan la prueba y vayan a pedir descuento en cualquiera de sus tiendas. Aquí, ya quienes de antemano tomaron la decisión de entrar al mundo de esta marca, lo primero que aceptan es el precio, y es una aceptación tan normal que prácticamente ni se piensa.

Entonces, por qué si existen empresas que nunca basan sus ventas en el precio y menos pensar en dar descuentos, qué pasa en otras categorías de productos y en otras industrias pasa todo lo contrario, y más bien los márgenes se erosionan cada vez más.

Lo primero es que hemos convertido al precio en el primer beneficio que le damos al cliente. Antes de iniciar una feria, escuché a un gerente decir a sus vendedores, el precio del nuevo producto es 100, pero pueden otorgar un 10% de descuento... No habían siquiera llegado los clientes, no habían empezado las negociaciones, y sin pedirlo, ya estaban brindando un descuento.

Por beneficios hay que entender las ventajas, factores esenciales, diferencias con la competencia (porque aún siendo similares, todos los productos son diferentes), valores, que rodean a un artículo, y que lo hacen valioso y necesario para el cliente. Y cuando los beneficios son creíbles, el precio empieza a perder significado. No es fácil, pero se puede conseguir.

Ahora bien, cualquier vendedor del sector, es capaz de detectar cuando está frente a un cliente de precio y otro que busca una solución que contenga beneficios de calidad, por lo que entonces sería bueno, que ni siquiera, por más a la vista que esté, le mencione el precio, hasta que el comprador lo pregunte.

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Directora Eventos

Silvia Zúñiga
silvia@ekaconsultores.com

Directora de Arte

Nuria Mesalles
nuria@ekaconsultores.com

Asesora Comercial

Annia Cabalceta
annia@ekaconsultores.com
Tel: +506.4001.6726

Diseño y Diagramación

Irania Salazar
iranias@ekaconsultores.com

Asistente Comercial

Tatiana Alpízar
t.alpizar@ekaconsultores.com

Colaboradora

Adriana Chaverri

Foto de Portada

Luis Navarro

Suscripciones

Tel: 4001-6722
revistaty@ekaconsultores.com

Suscríbese en:

www.tytenlinea.com/
suscripciones

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



NOMINE A SU FERRETERO PREFERIDO

Ya arrancó el proceso de nominaciones para elegir al Ferretero y a la Ferretera del Año 2017 - 2018.

Para este año, serán reconocidas varias categorías empresariales, en la actividad de los Oscars Ferreteros que tendrá Expoferretera el sábado 10 de marzo, a las 3 de la tarde.

Las categorías para las que se pueden nominar candidatos son:

- Ferretero del Año
- Ferretera del Año
- Líder Ferretero menor de 40 años
- Equipos de ventas o dependientes más capacitados y mejor uniformados
- Ferreterías que promueven más la exhibición de manera clara, ordenada y sistematizada
- Ferretería de zona rural que ha experimentado más crecimiento en el último año
- Ferretería del GAM que han experimentado más crecimiento en el último año
- Ferretería que podrían ser considerada líder en el desarrollo digital

Para nominar puede ingresar al sitio oficial de Expoferretera: www.expoferretera.com/oscares-ferreteros/



Roy Abarca, Propietario de la Ferretería R Y R Florencia, de San Carlos, fue uno de los nominados a Ferretero del Año, en la pasada Expoferretera.



POCHOTE TUVO SU FERIA

El Depósito Pochote celebró su feria con una fiesta entre clientes y proveedores, donde aprovecharon para mostrar el potencial de inventario de la empresa.

La feria se realizó en las canchas sintéticas de Chuta en ubicadas Cartago. El objetivo de la Expo fue vender y exponer materiales de la industria ferretera con buenos precios.

El Pochote es una empresa ferretera que está vigente desde 1967.



Para Corporación SYS

Lamentamos profundamente, los daños estructurales y de inventarios sufridos por la empresa Corporación SYS, a causa de un incendio, en días pasados. Por el coraje, el empeño y profesionalismo que siempre los ha destacado, confiamos y sabemos que podrán salir adelante en este duro momento... Enviamos nuestro abrazo solidario y el deseo de pronta recuperación..

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	email
Ebisa Global Brand, S.A (Importadora America)	Manuel Ujueta	Gerente Comercial	2292-2424	gerenciacomercial@iamericacr.com
El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente de Ventas	2259 01 01	mleiva@electricoferretero.com
Distribuidora Reposa	Eugenio Solano	Gerente de Servicio	2272-4066	esolano@reposa.cr
Ferreterías Marrol, S.A	Rodolfo Alvarado	Gerente General	2453-0025	ralvarado@marroll.com
Ferreterías Marrol, S.A	Esteban Castillo	Gerente	2453-0025	info@marroll.com
Forestales Latinoamericanos	Rocío Jiménez	Gerente Comercial	2271-3636	rjimenez@forestaleslatinoamericanos.com
Imacasa de Costa Rica, S.A	Mario Monterroza	Gerente General	2293-2780	mmonterroza@imacasa.com
Importaciones del Amigo Ferretero (Impafesa)	Ronny Torrentes	Gerente General	4100-4500	rimpafesa@ice.co.cr
Capris, S.A	Peter Ossenbach Kröschel	Gerente General	2519-5000	peter.ossenbach@capris.co.cr
Importaciones ReRe, S.A	Melania Zúñiga	Mercadeo	2240-2010	mzuniga@grupore.com
Importaciones Vega, S.A	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	ventas@importacionesvega.com
Mexichen Costa Rica, S.A (Amanco)	Mario Cruz	Gerente Comercial	2209-3256	mario.cruz@mexichem.com
Sika Productos para la Construcción, S.A	Oscar Mario Picado Loría	Gerente de País	2293 3870	picado.oscar@cr.sika.com
Sur Química, S.A	Walter Carvajal	Gerente de Marca	2211-3700	w.carvajal.s@gruposur.com
Transacciones Ferreteras, S.A (Transfesa)	Central de Ventas		2210-8906	ventas@transfesacr.com
Unidos Mayoreo, S.A	Geovanny Romero	Gerente de Ventas	4100-8800	gromero@unidosxm.com
Vertice Diseños, S.A.	Eitan Rosenstock	Gerente General	2256-6070	info@verticecr.com

Productos de calidad

con todas las certificaciones de fabricación
a un **excelente precio**

Distribuido por

IMPORTACIONES
MARROLL

TODOS UN MUNDO EN FERRETERÍA

FSL



T. 2453-0025 • ventas@marroll.com

Cree en tí mismo **Y CREA MILAGROS**

Si no crees en tí mismo, no vas a ninguna parte, ni siquiera a la esquina. Esto se repite mucho, pero a la larga nadie muestra una forma de conseguirlo.

Todos tenemos algo negativo en nuestros comportamientos y nos sentimos intimidados de iniciar o practicar algunas actividades. A la vez, fuimos regalados con “dones” que se encuentran escondidos en alguna parte de nosotros mismos.

La mente maneja tu vida

El cerebro es un órgano demasiado desconocido. Es poco o nada lo que se ha avanzado en su conocimiento. Se sabe que está formado por unos 100 mil millones células nerviosas llamadas neuronas. Un universo de diminutas partículas que actúan independientemente y forman redes neurales.

Se especula que en alguna parte del cerebro se encuentran las facultades mentales: percepción, pensamiento, conciencia, memoria y otras capacidades aún no descubiertas.

Estas facultades, de la mente, son fuerzas que modelan nuestro vivir tales como creencias, interpretaciones, decisiones, humor y nuestro comportamiento.

“Se puede ... si piensas que se puede”

Esa frase del libro de Norman Vincent Peale: “El poder del Pensamiento Positivo”, se repite mucho. Siempre me preguntaba si habría una forma o procedimiento sencillo para conseguirlo.

El Dr. Herbert Berson fue el encargado de ilustrarme cuando me encontré con “La Respuesta de la Relajación”, libro que muestra los métodos para dar algunas órdenes a la mente, que permitan superar algunos obstáculos que solo son ideas que tenemos sobre algo.

¿Qué es la Respuesta de Relajación?

La respuesta de relajación se refiere al proceso físico, emocional y mental de deshacer los efectos negativos del pensamiento y el estrés. Físicamente, la respuesta de relajación implica relajar los músculos de la tensión habitual inconsciente.

Emocionalmente, la respuesta de relajación pretende cultivar una actitud de gran calma y compostura.

Mentalmente, se procura reconocer los pensamientos problemáticos y preocupantes para luego dejarlos ir. Todos podemos mejorar la habilidad de relajarnos según practiquemos los diversos métodos de relajación existentes.

Beneficios de la relajación constante:

Disminución de la ansiedad

Liberación de pensamientos negativos

Eliminación de la autocrítica y preocupaciones

Incremento en la concentración y la atención

Mejora del sueño

Mayor aceptación de uno mismo

Mejorar la ejecución y la eficacia

Esfuerzo, dedicación y un método



Para conseguir algo se requiere mucho esfuerzo y enorme dedicación. Llegar a eliminar pensamientos negativos y llenar la mente con pensamientos positivos se puede lograr, con esfuerzo, dedicación y un método probado.

Todos los métodos existentes se basan en cuatro principios: concentración, respiración profunda, relajación y meditación.

Los siguientes métodos son los más conocidos y todos ellos se basan en los principios antes mencionados:

- * Silva Mind Control
- * Meditación Trascendental
- * Autohipnosis
- * Yoga
- * Biofeedback
- * Tai Chi
- * Imaginería Visual
- * Oración Repetitiva
- * PNL
- * Coaching Ontológico

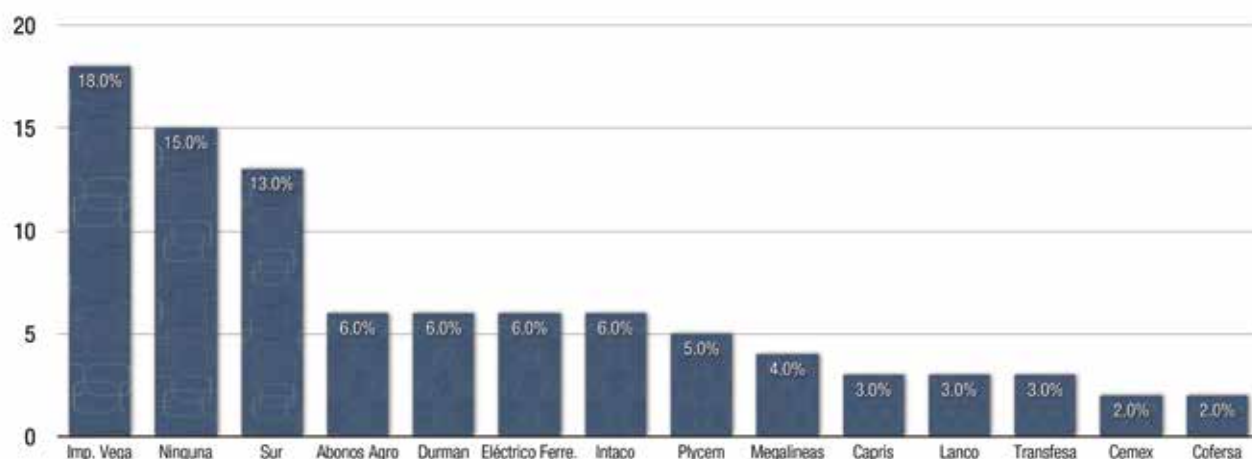
Fuente: www.mercadeo.com

Reñido mercado

AL POR MAYOR

Costa Rica.- El menor descuido o atinar en el detalle más pequeño, el cliente siempre lo percibe, y al final del día, si es en su contra lo termina resintiéndolo, o si es en su favor se mantiene, en la mayoría de los casos, leal a su mayorista.

MAYORITAS CON MÁS CAPACITACIÓN



Sin embargo, aunque esta pareciera ser una regla clara en el mercado, está más que consabido que no hay servicio perfecto, pero sí muchas formas de medirlo.

Hoy, con la competencia que hay para cada producto, los ferreteros tienen tantas alternativas como quieran entre proveedores y por eso, con propiedad, exigen lo que por derecho les corresponde a la hora de negociar.

Para hacer una medición más certera sobre cómo están percibiendo los ferreteros a sus proveedores, nos dimos a la tarea de elaborar un sondeo en el mercado, con 110 muestras o negocios, en los que pedimos hablar con el encargado de compras o de atender a los mayoristas, que bien puede ser el dueño de la ferretería o el proveedor (comprador).

A los consultados se les dirigieron las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los 3 mayoristas que le brindan y le ayudan más con capacitaciones?
- ¿Cuáles son los 3 mayoristas que hacen llegar a su negocio con más rapidez los pedidos de mercadería?
- ¿Cuáles son los 3 mayoristas más eficientes con la tecnología, pues se puede comunicar con ellos por teléfono, whatsapp, Facebook o hasta por su sitio web?
- ¿Cuáles son las 3 casas mayoristas en la que los agentes le dan muy buena asesoría de ventas?
- ¿Cuáles son los 3 mayoristas que le ayudan y se preocupan más por ayudarlo a vender y le facilitan la gestión del negocio con apoyo directo en el punto de venta, publicidad y promoción?

Y como los sondeos suelen ser fotografías que definen un momento,

todo puede cambiar de una temporada a otra.

Con estos datos, los mayoristas pueden tener una idea clara sobre el servicio que están brindando a sus clientes, y cómo éstos los percibe, califican y hasta lo "sienten".

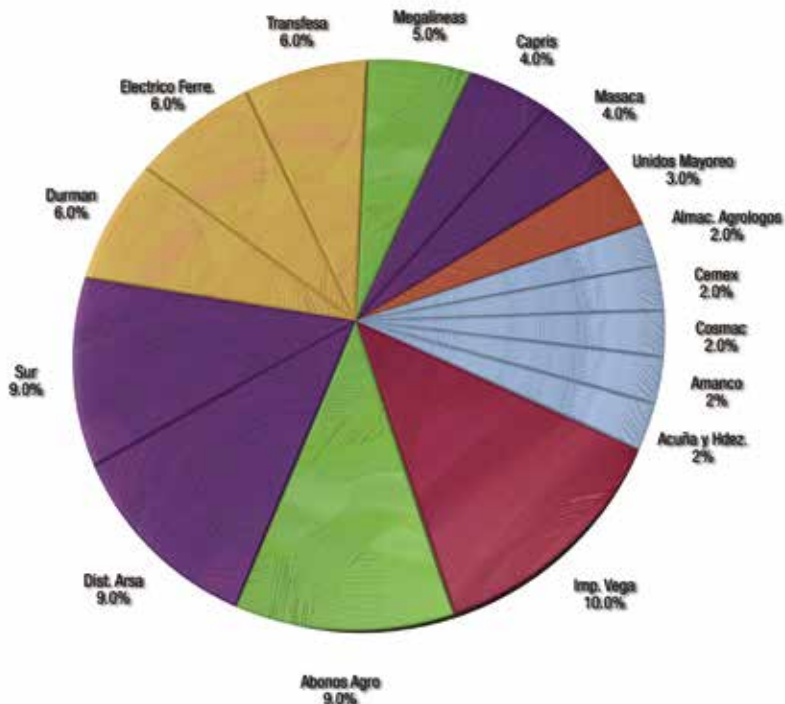
Para que quedara más segregado, se tomaron en cuenta ferreterías de todo el país y de todas las zonas.

A nivel general, al sumar todas las menciones, se observa que en el rubro de capacitación, el sector sigue acarreado faltantes, pues recibir "Ninguna" capacitación es una de las respuestas con más porcentaje de menciones, al ubicarse como el segundo factor que destacan los ferreteros consultados.

Y solo para mencionar, las tres fuerzas mayoristas que los ferreteros mencionan, bajo el rubro de quiénes les dan más capacitación en la provincia de San José, son Vega, "Ninguna" y Sur. Para Guanacaste: Sur, "Ninguna" y el Eléctrico Ferretero.

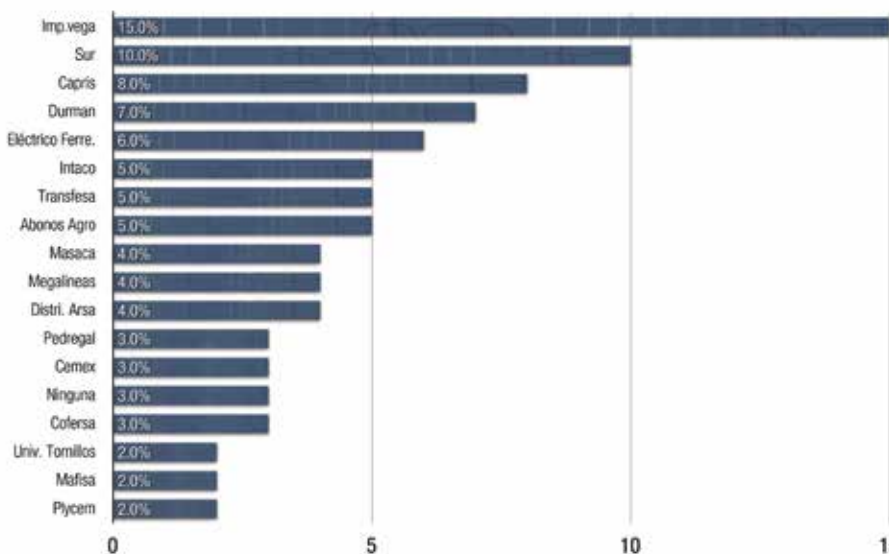
En Limón: "Ninguna", Abonos Agro y Vega. Puntarenas: Importaciones Vega, "Ninguna" y Megalineas. Cartago: Vega, "Ninguna" y Capris. Heredia: Sur, Abonos Agro, Durman, y para Alajuela: Vega, El Eléctrico Ferretero, Abonos Agro.

MAYORISTAS QUE HACEN LLEGAR A SU NEGOCIO CON MÁS RAPIDEZ LOS PEDIDOS DE MERCADERÍA



Que las mercaderías lleguen justo a tiempo, le permite al ferretero mantener los surtidos al día y esto, necesariamente, redunda en más ventas.

MAYORISTAS MÁS EFICIENTES EN EL USO DE LA TECNOLOGÍA



A tiempo

El envío de mercaderías con prontitud y con despachos sin faltantes, es otro factor que los ferreteros califican como esencial para la gestión exitosa de sus negocios.

Aquí, como siempre los negocios ferreteros requieren prácticamente los productos para “ayer” porque para hoy están tarde.

Cuando una mercadería llega a tiempo, sin contratiempos ni faltantes de productos, las relaciones comerciales se convierten con más fuerza en relaciones de negocios, de confianza y por ende, el proveedor se convierte en uno de los preferidos por el cliente.

Estos son los mayoristas que a nivel general, los ferreteros mencionan como los más eficientes en el servicio de enviar los productos:

Por provincia, los más mencionados:

San José: Abonos Agro, Vega y Sur

Guanacaste: Distribuidora Arsa, Vega y Transfesa

Limón: Agrolagos, Acuña y Hernández, Abonos Agro

Puntarenas: Vega, Sur y Abonos Agro

Cartago: Distribuidora Arsa, Vega y El Eléctrico Ferretero

Heredia: Durman, Abonos Agro, Megalineas

Alajuela: El Eléctrico Ferretero, Cemex, Durman

Claridad

La comunicación es otro de los factores clave que en el mundo de las ventas de los mayoristas se convierte en una herramienta vital para dar ayuda y servicio a los clientes.

Que el comprador ferretero pueda encontrar y comunicarse con el asesor de ventas de la empresa, que al ingresar al sitio web encuentre rápido y fácil lo que buscan, o bien que exista una comunicación en línea directa y en tiempo real con la empresa proveedora ya sea por redes sociales o WhatsApp.

A nivel general, los ferreteros destacan que estas son las empresas más eficientes en el uso de las herramientas tecnológicas y que les ayudan a resolver su vida en cuanto a los productos y el negocio mismo.

Por provincia:

San José: Vega, El Eléctrico Ferretero, Sur

Guanacaste: Sur, Vega, Ninguno

Limón: Vega, Universal de Tornillos, Abonos Agro

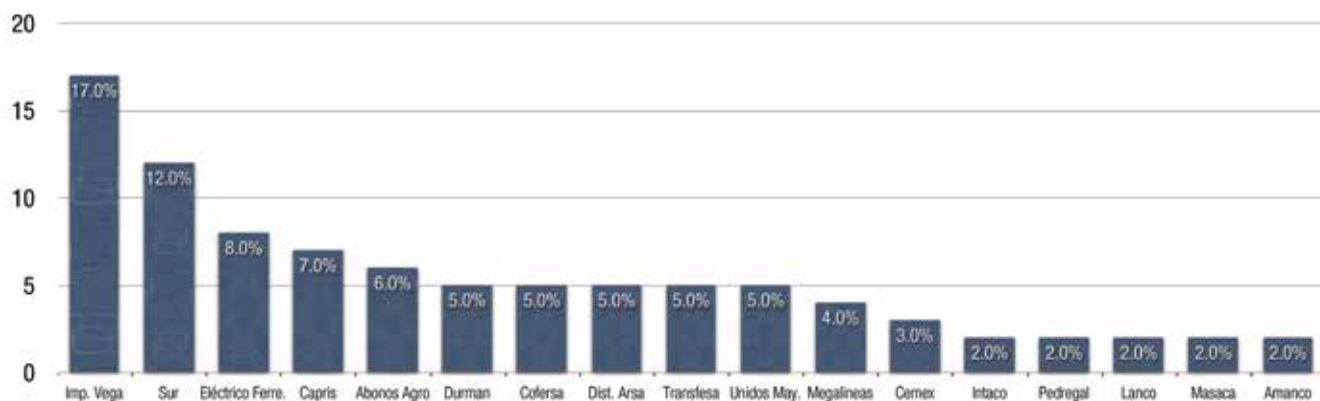
Puntarenas: Vega, INTACO, Sur

Cartago: Vega, Distribuidora Arsa, Masaca

Heredia: Durman, INTACO, Megalineas

Alajuela: Capris, Vega, Cemex

MAYORISTAS MÁS EFICIENTES EN ASESORAR AL CLIENTE



Cara a cara

Vender por vender resulta muchas veces ser fácil, pero lograr que el mismo cliente siga comprando, aumente el peso de sus transacciones solo se logra con un servicio destacado de asesoría.

La primer imagen de los productos de una empresa es el asesor de venta, y es quien siempre tiene al cliente de frente para aclarar sus dudas y “asesorarlo” en el esquema de negocios.

Lo más importante es que el agente no esté solo, sino que reciba todo el respaldo de la empresa para dar un mejor servicio a los clientes.

Estos son los mayoristas que destacan en este rubro:

Por provincia:

San José: Vega, El Eléctrico Ferretero, Distribuidora Arsa

Guanacaste: Vega, Sur, Megalineas

Limón: Vega, Abonos Agro, Acuña y Hernández

Puntarenas: Vega, Sur, Capris

Cartago: Unidos Mayoreo, Vega, Sur

Heredia: Sur, Vega, Abonos Agro

Alajuela: Capris, El Eléctrico Ferretero, Durman.

La exhibición y su forma es un factor importante en la venta exitosa. En este factor, los ferreteros esperan siempre la ayuda de sus mayoristas.



Retos del “sell-out”

Ir más allá después de la venta, es una de las estrategias que motivan más a los compradores a ser recurrentes en los negocios.

Los ferreteros valoran las ayudas estratégicas que las empresas les puedan brindar en el apoyo de la venta: promociones en conjunto, exhibiciones sistematizadas y atractivas, desarrollo de ferias y demostraciones en sitio para atraer a los usuarios, entre otras.

Estos son los mayoristas que los ferreteros destacan como los que se preocupan más por ayudarlo a vender y le facilitan la gestión del negocio con apoyo directo en el punto de venta, publicidad y promoción.

En las provincias:

San José: Vega, Sur, Lanco

Guanacaste: Vega, Sur, Megalineas

Limón: Vega, “Ninguno”, Sur

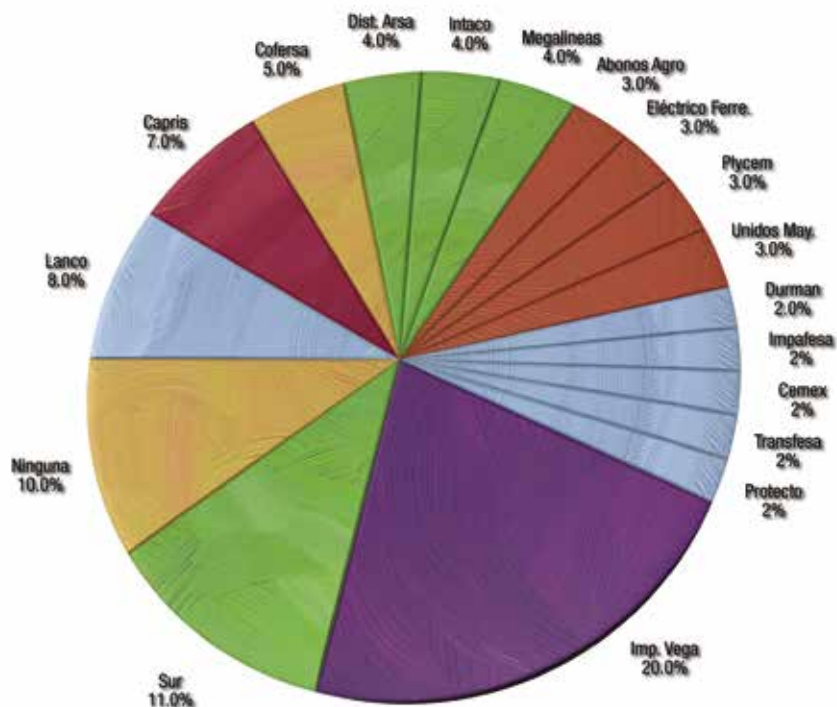
Puntarenas: Vega, Sur, Capris

Cartago: Vega, “Ninguno”, Cofersa

Heredia: Vega, Capris, Abonos Agro

Alajuela: Vega, Capris, El Eléctrico Ferretero

MAYORISTAS QUE AYUDAN A VENDER MÁS





Según el especialista, Javier Chacón, Director de Operaciones, del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos, afirma que durante el 2017 (hasta julio) presenta la particularidad que es el primer año en que se registran obras de más de 40 niveles. Este tipo de obras, superaría en más de un 40% la altura de la edificación de mayor altura en el país”.

¿Cuánto deben adaptarse los productos **A LAS EDIFICACIONES VERTICALES?**

Productos ferreteros más pequeños y para espacios más reducidos, son los que empiezan a demandar los compradores que habitan en viviendas verticales

Hay algunas empresas del sector mayorista ferretero, que ya cuentan con alguna oferta de productos para clientes que habitan en viviendas verticales, precisamente que cuentan con espacios limitados, pero no por ello sus transacciones en los negocios ferreteros son bajas.

Javier Chacón, Director de Operaciones, del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA), habla sobre las tendencias que siguen este tipo de construcciones, y un poco sobre las oportunidades que podrían generar los negocios ferreteros.

- ¿La tendencia de construcciones verticales ha ido en aumento... En términos porcentuales cuánto aumenta cada año?

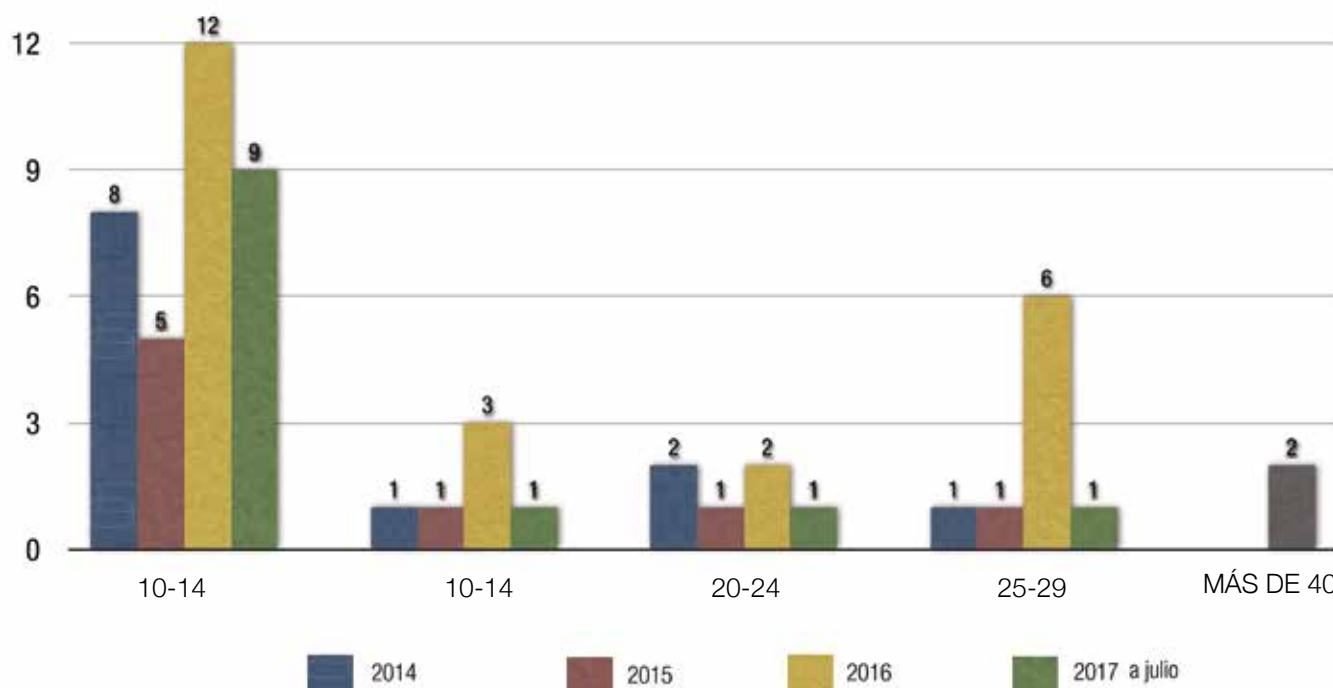
- La construcción de obra en altura corresponde a un porcentaje muy bajo cuando se compara con la totalidad de registros constructivos. Los datos de la variable “altura” se registran a partir del año 2014, y durante

estos años las obras con más de 5 niveles no llegan a superar el 0,2% de todos los registros anuales. Por tal motivo, no es un grupo que tenga un crecimiento estadístico que se pueda representar como una tendencia.

“Ahora bien, cuando se analizan únicamente las obras en altura, es claro que en los últimos años se ha presentado un cambio en la cantidad y altura de edificaciones”.

“Como se observa en el gráfico, si hacemos referencia a obras de más de 10 niveles, se observa que entre el 2014 y el 2016 se registra un aumento en la cantidad de proyectos”. “Por ejemplo, durante todo el 2016 se registraron

CANTIDAD DE PROYECTOS DE ALTURA POR AÑO



seis obras entre 25 y 29 niveles, mientras que en los años 2014 y 2015 apenas se registró una por año. Por otro lado, durante el presente 2017 (hasta julio) se registra un comportamiento similar a los años 2014 y 2015 con obras hasta 30 niveles, pero presenta la particularidad que es el primer año en que se registran obras de más de 40 niveles. Este tipo de obras, superaría en más de un 40% la altura de la edificación de mayor altura en el país”.

“Se puede decir que el país está caminando hacia la construcción en altura, y cada vez con obras de mayores niveles, aunque hay que dejar claro que este tipo de obra (por su complejidad) no va a llegar a tener un peso estadístico cuando se compara con el resto de obras”.

“Otra conclusión importante es que las obras en altura están orientadas en primera instancia al uso primario habitacional, aunque las obras mayores a 40 niveles contemplan usos mixtos”.

- ¿Los materiales de construcción han seguido esta tendencia, cuánto han cambiado o cuánto deberán de cambiar?

- Dado que la construcción en altura tiene un peso estadístico muy bajo, no va a generar una influencia sobre la utilización de materiales de construcción que normalmente se encuentran en ferreterías. Se pueden esperar algunos

crecimientos en elementos propios de edificios, como ascensores, equipos de bombeo de sistemas mecánicos, sistemas de protección contra incendio, entre otro equipo especializado.

Espacios reducidos

- ¿En el caso de las ferreterías que comercializan productos de todo tipo: hogar, herramientas, materiales para la construcción, deberán adaptarse a este tipo de construcciones y a los clientes que viven en estas edificaciones?

- Debido a los niveles de complejidad que conlleva la construcción en altura, este tipo de obra suele ser desarrollada por empresas constructoras que se han especializado en este tipo de proyectos, y las soluciones de vivienda que se ofrecen suelen estar 100% finalizadas (llave en mano).

“Como casi todos los desarrollos son en condominio, las instalaciones mecánicas y eléctricas suelen estar en paredes y entrepisos que son parte del condominio, por lo tanto, las personas no pueden realizar intervención o cambios”.

“Sin embargo, dado que las obras en altura suelen tener dimensiones pequeñas, es normal que las personas puedan requerir organizadores y cosas que permitan acomodar cosas en espacios pequeños. Es posible que se requieran equipos para colocar pantallas o colocar adornos (o similares) en las paredes. No se espera que se busquen artículos de jardinería o de espacio exterior (como mangueras o artículos para lavado de vehículos)”.

- ¿En qué áreas del país se concentra más esta tendencia constructiva?

La construcción en altura mayor a 15 niveles está concentrada en los cantones de San José, Heredia, Escazú y Curridabat. Existen algunas otras zonas del país con construcción entre 5 y 10 niveles, aunque éstas no tienen el mismo nivel de complejidad de las obras en gran altura.

¿Cómo anda la construcción **GUANACASTECA?**

La Pampa guanacasteca se niega a morir, sin al menos intentar recuperar algunos bríos positivos en el sector construcción. Falta mucho por hacer, pero empieza a dar pasos de respiro.

Guanacaste.- Los últimos años antes de que estallara la crisis mundial, Guanacaste, sobre todo la zona costera santacrucense, vivía un auge impresionante en cuanto a construcción se refiere. Vagonetas cargadas de materiales transitaban una detrás de otra, se dispararon las fuentes de trabajo, el negocio de bienes raíces repuntaba, muchos guanacastecos vendieron sus propiedades. Pero, después del 2010, el panorama cambió drásticamente. “Jamás llegarán tiempos como los que vivimos en 2006-2007. No se repetirán”, dijo el ingeniero Francisco Moreno, jefe del Departamento de Construcciones de la Municipalidad de Santa Cruz.

“Los focos grandes de construcción se vieron obligados a detener las obras por completo, muchas quedaron en abandono, otras ni siquiera empezaron. La crisis provocó que el precio de la tierra se disparara. Por ejemplo, en Langosta, el metro cuadrado se llegó a ofrecer en \$2000. Los proyectos se encarecían tanto que era imposible recuperar la inversión”. La recuperación ha sido lenta y dolorosa. Muchas ferreterías desaparecieron, porque prevaleció la “ley del más fuerte”, por años no se observó una sola construcción, la calidad de vida de los trabajadores de la construcción sufrió las consecuencias. Sin embargo, ya se ve movimiento.

“Tenemos muchas ventajas” explicó el ingeniero Moreno. “Santa Cruz y el resto de las playas siguen siendo atractivas para el turista, algunos ya están invirtiendo en terrenos, porque les atrae la paz que todavía tenemos en Costa Rica. Nos hemos recuperado en un 60%. Hay actividad nueva en San Juanillo, Marbella y Ostional, para los amantes de la playa y de la montaña. En Lagarto, hay un desarrollo de casas de 170 m² con mucho éxito. Estos desarrollos son muy interesantes porque se están ofreciendo a costarricenses con puestos gerenciales, los de más poder adquisitivo. La crisis enseñó a los desarrolladores que no solo los extranjeros pueden comprar sus obras”.

Planes reguladores

¿Qué papel jugaron los planes reguladores en el desarrollo inmobiliario de Guanacaste? Hace 6 años, hubo una serie de reuniones entre funcionarios de dos empresas privadas y miembros de las comunidades guanacastecas, con el fin de diseñar planes reguladores que incluyeran reglas y límites a la actividad constructiva. Se redactaron borradores y la Municipalidad facilitó su equipo de trabajo para revisarlo.

Alejandra Sancho, Jefe de Catastro y Topografía de la Municipalidad de Santa Cruz ahondó en el asunto: “una empresa española fue la encargada de los 150 metros de la zona marítimo terrestre y otra del resto del territorio. Después de muchas reuniones, se nos envió el documento del Plan Regulador para revisión. Tenía muchos errores, como propiedades en pleno océano. Los devolvimos para su corrección, pero nunca regresaron, entonces no se firmó su aplicación. Lo mismo pasó con las correcciones de los planes reguladores urbanos, que, por ejemplo, no contemplaban las áreas de inundación, se incluían calles inexistentes. Todas las apelaciones sin corregir quedaron en SETENA. Fue un gran desperdicio de dinero y tiempo. La Municipalidad de La Cruz renunció a mitad de camino, no quiso seguir adelante”.

Agrega que las “calles” de acceso a las comunidades y a las playas más visitadas de Costa Rica están en pésimas condiciones, el precio alto de las propiedades, del material para construir, del acarreo, de la mano de obra profesional frenan a los inversionistas de clase media. Durante años, se habló de la disminución de permisos para dotar de agua nuevas edificaciones, debido a la disminución del caudal de los mantos acuíferos o a la contaminación de alguno. El ingeniero Moreno informó: “no tenemos esos problemas ahora y hay planes para abastecer a las 16 asadas santacrucenses desde distintas fuentes de captación, a mediano plazo”.



“Hace 17 años trabajo como ingeniero en Guanacaste” explicó Ronny Villalobos Vargas, oriundo de San Ramón de Alajuela. “Antes de la crisis, el trabajo era tanto, que uno se daba el lujo de decir cuánto quería ganar, y nos lo daban. Todos los ingenieros vivíamos en condominios, que se quedaron vacíos en solo 6 meses, cuando la crisis golpeó la economía mundial”. El ingeniero Villalobos cree que la actividad constructora está mejorando. Hay un auge entre los millonarios, en el sur de la península de Nicoya, en Marbella y hay algunas construcciones grandes en desarrollo. “Un buen parámetro para medir el aumento en la construcción es la cantidad de concreto que se vende. Durante la crisis, cuando se hacía el pedido de concreto, llegaba al día siguiente. Ahora debemos esperar 8 días para que llegue”.

Hay algunos desafíos, propios de la idiosincrasia de los trabajadores, según el ingeniero. “La mano de obra es de regular a mala. Si hay fiestas en cualquier comunidad, muchos no llegan a trabajar el lunes, y martes están todavía afectados. Quieren salir del trabajo temprano y que se les pague un salario alto”.

Algunas noticias de Liberia

El señor Julio Viales, Alcalde de Liberia, asegura que la actividad constructiva decreció con la crisis. “Todavía podemos ver construcciones de calidad abandonadas, proyectos que estaban en ciernes no se terminaron. Nuestra economía no depende del turismo, es más de servicios, o de paso, tanto de los visitantes que van para las costas como los que van al resto de Centroamérica”.

“El año pasado se aprobaron permisos de construcción por 120 millones de colones, este año ya vamos por 180 millones. Coca Cola, compró un terreno de 20 hectáreas, donde construirá un edificio de 5000 m², que dará trabajo a 450 personas. Otras empresas ya decidieron estar representadas en Liberia, El Colono, Taco Bell, Pfizer y Discovery”.

“La falta de espacio y la congestión vehicular en San José está generando un fenómeno parecido al que sucedió en Ecuador” recordó el alcalde.

“En ese país, las personas y las empresas se trasladaron a un lugar con más espacio, más relajado. Previendo ese movimiento, debemos prepararnos, investigar qué ocupan las empresas para venirse y hacerlo atractivo desde el punto de vista comercial. Hay que afinar algunos detalles, si queremos crecer sin causar inconvenientes: la ruta que une todos los cantones peninsulares colapsaría con la construcción de Discovery, hay solamente una calle de acceso al aeropuerto de Liberia, un accidente obstruye por completo la vía, haciendo que el turista pierda su vuelo o se complique el acceso al cantón”.

Prevenir el futuro

La Municipalidad de Liberia tiene una iniciativa sobre la mesa, aprovechando la experiencia de la Municipalidad de Heredia. Se trata de la creación de una empresa de servicios públicos, financiada con capital municipal, administrada por una junta directiva. Permitiría mejorar los servicios de agua, luz y tecnología, como parte de la estrategia para enfrentar el crecimiento futuro. En síntesis, hay movimiento en Guanacaste, pero, llegar al nivel que había antes de que la crisis golpeara, no parece ser la opinión de quienes miden el pulso de la economía.

“Todavía podemos ver construcciones de calidad abandonadas, proyectos que estaban en ciernes no se terminaron. Nuestra economía no depende del turismo, es más de servicios, o de paso, tanto de los visitantes que van para las costas como los que van al resto de Centroamérica”. Julio Viales, Alcalde de Liberia



Aunque hay movimiento en Guanacaste, pero, llegar al nivel que había antes de que la crisis golpeara, no parece ser la opinión de quienes miden el pulso de la economía.



Según los expertos, un buen parámetro para medir el aumento en la construcción es la cantidad de concreto que se vende. Y hay esfuerzos por construir, a buen paso, pero se requiere más.

Las “calles” de acceso a las comunidades y a las playas más visitadas de Costa Rica están en pésimas condiciones, el precio alto de las propiedades, del material para construir, del acarreo, de la mano de obra profesional frenan a los inversionistas de clase media.

A la conquista **DEL ATLÁNTICO**

Dianey Cerdas se inició en el negocio ferretero por una necesidad de trabajo. Hoy, 28 años después, ese requerimiento se convirtió en un grupo de cuatro ferreterías.



Dianey Cerdas asegura que su éxito como ferretero se basa en: perseverancia, honradez y responsabilidad.

Pococí.- Hace 28 años, nació el primer Almacén San Francisco, ubicado en Guápiles centro. Actualmente, son cuatro en total, ubicados en: Bribri Talamanca –con 20 años en el mercado-, Puerto Viejo de Limón –tiene 16 años- y la más reciente, en Cariari de Pococí –con apenas nueve meses -.

Sus inicios

Dianey Cerdas, Gerente General de Almacenes San Francisco, recuerda que nacieron por la necesidad de un trabajo, pues al pertenecer a una familia de escasos recursos, una vez que terminó el colegio, no había dinero para estudiar una carrera universitaria.

Por ello, cuando surgió la oportunidad de un negocio de venta de madera en Guápiles, decidió dejar su natal Puriscal y aventurarse con su hermano Aristides –quien actualmente es el encargado del Almacén de Bribri-. Poco a poco el negocio fue evolucionando, y fueron introduciendo más productos.

Ninguno de los dos tenía experiencia en el mercado, pero ambos se propusieron salir adelante e ir aprendiendo del negocio. “Soy una persona que cuando tomo algo, le pongo ganas y amor, y en base a eso y al trabajo duro, somos lo que somos actualmente”, afirma.

Las claves del éxito

Como en todo el país, la competencia en la Zona Atlántica es dura, por eso, es importante ingeniárselas para sobresalir. ¿Cómo lo han conseguido? Según su gerente general, lo fundamental es ofrecer un buen servicio y precios competitivos. De acuerdo con Dianey, los clientes los buscan por la rapidez en la entrega y la atención.

“Para nosotros el cliente, sea pequeño o grande, es igual en cuanto al servicio. Ofrecemos un servicio personalizado, contamos con servicio de transporte, y somos sumamente responsables con las entregas; procuramos llevar el material en el tiempo estimado que se le da al cliente. De hecho, no somos de entregar al día siguiente, lo hacemos el mismo día. Creo que nuestros clientes creen en nosotros por la seriedad que demostramos.”, explica.

Dianey asegura que es complicado competir en la actualidad, porque existe mucha competencia desleal. “Los clientes llaman para solicitar cotizaciones, por ejemplo de un perling, y como en este país no hay una entidad que regule o certifique que el perling que vendo reúne las características que yo digo; entonces la competencia dice tener el mismo, pero en realidad tiene un calibre diferente. Y como el cliente no conoce del tema y no hay nadie que regule, simplemente se va para la competencia por el precio”, asevera.

Aun así, Dianey asegura que ellos se esfuerzan siempre por vender honradamente y no engañar a los clientes, pues con el tiempo, eso se ha traducido en fidelidad.

Metas trazadas

Es común que cuando se abre una sucursal, ésta fracase, porque el dueño del negocio –que hizo crecer el primero- no puede partirse en dos. Sin embargo, Dianey Cerdas ha sabido llevar con éxito cuatro ferreterías, ¿cómo lo logra?

“Me parece que va de la mano con saber bien fijar una meta e ir paso a paso. Yo creo que esto es como cualquier proyecto que usted inicie, tiene que ir poco a poco, no puedo pensar en que hoy inicié y hoy me fue súper bien y hoy mismo inicio otros proyectos. Siempre me he dedicado a esto, y no lo he descuidado; siempre he estado al pendiente de las ferreterías”.

Además, Dianey explica que antes de realizar algún cambio en los negocios –ya sea remodelar o agrandar.- mide muy bien que eso pueda ser cubierto por la tienda. “Me parece que los que fracasan es porque quieren abarcar mucho en muy poco tiempo”.

“Soy un apasionado de la ferretería. Me encanta atender a los clientes y estar aquí y no mido ni tiempo ni horas... Y los años que tengo en esto no me contradicen”. Dianey Cerdas, Gerente General, de Almacén San Francisco.



Sus números

Número de empleados: 130
Promedio de clientes atendidos por día
-del grupo de ferreterías-:
700, aproximadamente
Área total de Almacenes San Francisco:
8000 m2

Aquí saben que la **CREATIVIDAD ES GRATIS...**

La Distribuidora de Materiales de Construcción y Ferretería Dimatco abrió sus puertas en abril del 2014, en Ipís de Guadalupe, una zona rodeada de grandes competidores... ¿cómo logran sobresalir?

Christian Jiménez, de 33 años, y Walter Brenes, de 44, decidieron dejar sus respectivos trabajos hace tres años y emprender con una ferretería, pues ambos se dedicaban con mucho éxito a las ventas. “Christian tiene desde los 12 años de estar vendiendo y yo empecé a los 14 años a trabajar en ferreterías”, afirma Walter.

Iniciaron en un local casi al frente del que se encuentran actualmente, y que pertenecía a otra ferretería –que tenía 30 años en el mercado-. Allí estuvieron durante un año, hasta que pudieron comprar el local que ocupan actualmente.

“Trabajaba como agente, y me ofrecieron el negocio, porque la señora ya no quería estar ahí. A Christian lo conocí en otra empresa, y le ofrecí la oportunidad”, asegura Walter.

Y es que a pesar de no tener lazos sanguíneos, aseguran llevarse muy bien a la hora de tomar decisiones para la empresa. “A veces uno de los dos cede, y gracias a Dios nos llevamos bien en ese sentido; incluso a veces él ha pensado algo y yo ya lo estoy haciendo. Y si hay un problema, lo conversamos”, afirma Walter.

¿Cómo venden más?

“Salir a la calle”, esa es la clave. “Le vendemos a varios hoteles, le vendemos a una compañía de cable, a una empresa de etiquetas. También hay clientes que nos han contactado y que están construyendo negocios”, expresa Walter.

Además, según Christian, les beneficia haber estado en el sector, tener manejo de palabra y el conocimiento de los productos y de la calle.

El servicio al cliente es otro punto importante para ellos. “La idea de nosotros es realizar las entregas lo más rápido posible. Luchamos mucho por el espacio, porque a veces vienen clientes a pedir muchas láminas de zinc y las quieren ya. Por eso ofrecemos que las podemos entregar en una hora o dos, aproximadamente. Pero es que no tenemos la solvencia suficiente para

tener un montón de material”, comenta Walter.

“A la gente le gusta cómo los atendemos, y eso los fideliza. Además, a veces les damos el transporte gratis, y eso nos ayuda a ganar clientes”, agrega Christian.

Lo complicado

De acuerdo con estos ferreteros, para ellos es complicado competir en precio, porque las cadenas de ferreterías venden más barato, por ejemplo la pintura o el cemento, de lo que ellos compran esos materiales... es decir que a ellos les sale mejor comprar ese tipo de materiales a una cadena que al mismo proveedor.

“Le mostré a un proveedor de pintura una factura de un competidor nuestro que tenía hasta \$7.000 más barata la cubeta de lo que nos la vende a nosotros”, asevera Christian.

Según Walter, para ellos, como negocio pequeño es muy difícil sobrevivir así. “Hay proveedores grandes que ni siquiera lo llegan a visitar a uno, los llamamos y no nos dan pelota”.

¡Diversificar es la clave!

Ipís de Guadalupe es una zona con mucha competencia a nivel de ferretería. Existen dos negocios muy fuertes y cinco pequeños alrededor. Por eso, según estos empresarios, es indispensable diversificar sus servicios para lograr sobresalir.

Aparte de la ferretería y los materiales de construcción, brindan el servicio de cerrajería, transporte, tanto de los materiales que se obtienen en la ferretería, como de carga, cuando un cliente lo solicita.

Además, con el fin de atraer clientes nuevos, ofrecen la venta de granizados, como valor agregado para los vecinos y estudiantes de escuela y colegio que tienen en los alrededores. “Ha sido un éxito, porque nos ha dejado ingresos desde el primer día. Y tenemos otra máquina que alquilamos sábados o domingos; y compramos unos trampolines para fiestas”.

También ofrecen recomendaciones para los clientes que necesiten trabajos de pintura, electricidad, ebanistería, e incluso ellos, si está flojo el día, se apuntan a ir a hacer trabajos en casas de sus clientes.



Sus números

Número de empleados: 2

Promedio de clientes atendidos por día: 50

Superficie: 70 m²



Christian y Walter tienen 21 y 30 años, respectivamente, se dedican a las ventas, y en el caso de Walter, de estar en el mercado ferretero.

Dimatco abre de lunes a viernes hasta las 6 p.m., sábado hasta las 5 p.m. y los domingos cierra al mediodía.



“Mi juguete es **LA FERRETERÍA**”

De acuerdo con Ronald Aragón, esta es una empresa muy dinámica que se basa mucho en la disciplina, en la ejecución; tiene valores muy claros y muy bien definidos.

“Como niño en juguetería”, así dice sentirse Rónald Aragón cada vez que sus pies pisan una ferretería...

A sus 42 años, Ronald Aragón tiene 15 de ser el Gerente General de Depósito y Ferretería Ferconce, empresa que tiene dos locales, y un tercero, cuya apertura está prevista para mucho antes del cierre de año.

En un inicio, Rónald comenzó con su hermano, Disney, pero posteriormente él decidió separarse de la compañía, por lo que actualmente, el socio de Rónald es solamente Juan Carlos Valerio.

¿Cuál es el secreto para administrar con eficiencia? Probablemente, sea, no solo sus estudios en Administración de Empresas, sino toda su experiencia en el campo ferretero, pues desde los 15 años trabajó en ferreterías.

Ferconce tiene una característica importante, y es que es un híbrido, es decir, manejan el autoservicio y estaciones de trabajo –no mostrador– alrededor de todas las tiendas, así como un departamento de proyectos.

¡Amor eterno!

En los orígenes, su trabajo en depósitos y ferreterías fue algo meramente de necesidad, pues su familia pasaba por una situación de escasos recursos, así que a sus 15 años le dieron permiso de trabajar. “Lo hacía en vacaciones de tres meses, en vacaciones de 15 días, sábados y domingos”.

“Me enamoré de la ferretería. Me fascina al punto que cuando entro a un depósito o una ferretería, es exactamente como cuando un niño entra a una juguetería. Es el mismo principio, llegas y no sabes qué hacer, vas a una feria y comienzas a ver todo como si de verdad estuvieras en un parque de diversiones. Comienzas a disfrutarlo, a sentirlo y ya eso es algo innato”, afirma.

Y ese amor trascendió al deseo de querer formar su propia empresa, pues según Aragón, siempre tuvo la “espinita” de empresario, y como ya tenía el conocimiento, la experiencia y la madurez suficiente para hacerlo, tomó la decisión.

Sus inicios

Su primera ferretería fue la que está ubicada en Concepción de Alajuelita;

donde había un local disponible, y Rónald aprovechó la oportunidad. En aquel momento, el negocio tenía solamente 25 m2, pero poco a poco fueron alquilando los otros locales comerciales, hasta llegar a tener todo el edificio completo. En ese momento –cuando la ferretería tenía unos 4 años–, le hicieron una oferta al dueño del edificio y lograron comprarlo.

A los dos años, de abrir en Concepción, compraron la ferretería de San Francisco de Dos Ríos, que tenía en ese momento, unos 29 años de estar abierta. Su antiguo dueño se sentía cansado, y ellos decidieron aprovechar la oportunidad.

“A mí me gusta apuntar alto y cuando iniciamos con Ferconce, dije: quiero expandirme, quiero tener otra ferretería, porque lo sentí, lo toqué y vi que sí era posible, es decir, que ese paso estaba bastante sustentado y en firme”.

¡Otra más!

Una ferretería más viene en camino, esta vez ubicada en Alajuelita centro, con una superficie que ronda los 4.500 m2 –en su primera etapa, porque tiene terreno para expandirse 4.000 más–.

“Esta es la tienda matriz, la más grande y más fuerte, con todo un sistema automatizado de gestión de ventas”, asegura.

Rónald afirma que cuando compró la de San Francisco, siguió el “gusanillo” de querer

expandirse aún más y por eso compraron ese terreno. “Alajuelita fue la cuna, fue donde nacimos, nos hemos dado mucho a la comunidad, y la comunidad nos ha dado mucho a nosotros, por eso quisimos que fuera ahí”.

Listos al cambio

Como es bien sabido, la zona de Concepción de Alajuelita es muy complicada, por eso en Ferconce trabajan por romper esos estereotipos, y lo hacen al poner un negocio que da trabajo, sustento y nuevas oportunidades de crecimiento a los vecinos.

Además, han querido trabajar con la comunidad y lo han hecho por medio de los comités comunales y distritales, el ayuntamiento, los comités de deportes, las escuelas, y las juntas, por medio de un apoyo social.

Enfocados

¿Cómo se crean tres ferreterías en 15 años? Según Rónald, “nosotros simplemente nos enfocamos en hacer nuestro trabajo, en ser mejores, en darles a nuestros clientes el mejor servicio, el mejor precio. Nosotros no especulamos con los precios, le damos confianza a nuestros clientes, un servicio personalizado y de asesoría. Constantemente, estamos asesorando a nuestro personal en todas las áreas que corresponden, formando gente especializada en cada área”.

El servicio que ofrecen es sumamente importante, pues se enfocan en darle al cliente lo que realmente necesita, por eso cuentan con un inventario variado y buenos asesores. “Ese servicio cálido, personalizado, donde el cliente sepa que es muy importante para nosotros. Los recibimos siempre con una sonrisa y les agradecemos con mucha sinceridad su visita y la compra que nos hacen”.

A la hora de realizar las compras de la ferretería, según Rónald, “se logra desarrollar un ojo clínico para saber qué es lo que los clientes necesitan y quieren, sin perder el foco de que no es lo que a mí me gusta, sino lo que la clientela va a pedir”. Otro aspecto importante es que Ferconce realiza entregas en todo el país. ¿Cómo lo logran? Por medio de estrategias de marketing, haciendo publicidad, pero sobre todo, con la publicidad boca a oreja –como se le llama en la administración moderna–.

Un secreto fundamental del éxito de Ferconce, de acuerdo con el gerente, es el profesionalismo con el que trabajan. “Hay de verdad una toma de decisiones muy colegiada, tenemos una Junta Directiva –de dos personas–, nos reunimos los socios con un asesor comercial.

Entre los tres llevamos números, estadísticas, análisis, tanto de años anteriores como del año en curso, y los datos de finanzas, para poder medir qué tan enfermas o saludables están nuestras finanzas. Todos tenemos formación en el área administrativa, pero contamos con especialistas y asesores con mucha formación y mucho criterio”, asegura.

El Ferretero



Cifras de Ferconce

Número de empleados: Cerca de 200, tomando en cuenta la tercera ferretería
Promedio de clientes atendidos por día: 800, aproximadamente
Superficie de Ferconce: 10.000 m², tomando en cuenta la nueva tienda

Jugo de las ferias

Según Rónald, para ellos es muy importante asistir a las ferias que hacen todos sus mayoristas, para buscar las tendencias de productos nuevos, para hacer negocios “face to face” con sus proveedores, y así conseguir las mejores condiciones a base de volúmenes importantes de compra y con estrategias publicitarias y de mercadeo para poder colocarlo en su público meta.

“Lo hago personalmente, me interesa muchísimo estarme empapando de cuáles son los productos que están en tendencia o los productos nuevos, los productos estrella o ancla, ir a hacer las negociaciones directamente con los dueños de esas empresas que hacen las ferias. No me reúno con los gerentes o administradores, me reúno con los dueños directamente y compramos en volumen para conseguir mejores precios”, explica.

Además, afirma que le gusta ir a las charlas de capacitación, porque es importante para brindarles un buen servicio a sus clientes, y que también ellos necesitan asesoría.

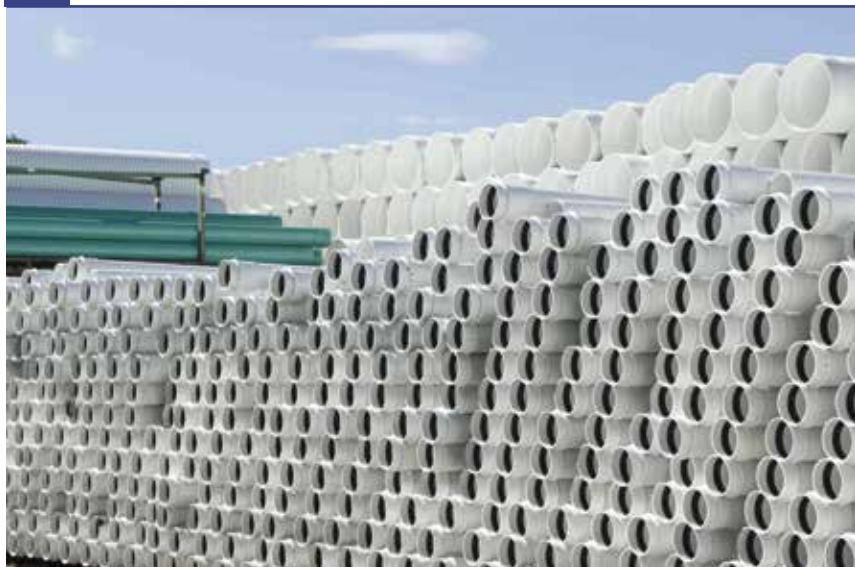
Lo que viene

Para el próximo año, Ferconce trabaja en abrir 50 tiendas en una cadena de supermercados, con productos ferreteros complementarios a los que vende el supermercado. La idea es estar en todo el país con estas tiendas.

Compromiso de **CALIDAD AMANCO**

Amanco es una empresa líder en la fabricación de tuberías y conexiones de PVC. Nuestra propuesta está enfocada en brindar soluciones innovadoras para solventar las necesidades de nuestros clientes, en la conducción de fluidos y cableado eléctrico.

Por Amanco



Pretendemos generar soluciones con altos valores de calidad, servicio, asesoría y acompañamiento en los proyectos. Hemos logrado la confianza de nuestros clientes a través de relaciones sostenibles a largo plazo, que procuran el bienestar y desarrollo de obras residenciales, comerciales e infraestructura que brindan una mejor calidad de vida.

Entre las ventajas que ofrece el adquirir nuestros productos están las certificaciones que le aseguran al cliente un producto que cumpla con las más altas exigencias de las normas ASTM. NSF. UL. INTECO.

Además, contamos con un laboratorio certificado que permite efectuar pruebas de calidad que garantizan el cumplimiento de normativas para las tuberías y accesorios de PVC que salen de nuestra fábrica.

Más de 40 años

Los productos que se despachan de nuestra planta pasan por una serie de análisis que al llegar al cliente final asegura que el mismo reciba un producto con altos estándares de calidad, cumpliendo con la aplicación que indica y brindando el respaldo de una empresa con más de 40 años de trayectoria en el mercado del PVC. Amanco pone a su disposición experiencia, innovación y profesionales de alto nivel, comprometidos para que usted genere proyectos de gran valor.

Una de nuestras principales inquietudes en la actualidad, es que contamos con una gran demanda en importaciones desmedidas de productos

principalmente de origen chino para tubosistemas de PVC. Esto nos genera una gran preocupación no solamente por temas de calidad, sino por el impacto en la salud que podrían generar materiales de los que no se posee respaldo ni especificaciones de sus procesos de fabricación. Es importante recordar que el precio no es el único factor determinante cuando pretendemos construir una obra que albergará la vida de familias o que procura el desarrollo de un país. Recuerde a la hora de adquirir tuberías y accesorios en PVC exigir que el mismo venga bien identificado en diámetro, espesor, fecha de fabricación y normas que lo respalden. Esto le permitirá no solo crear obras de calidad sino que a la vez garantiza que sus proyectos tengan el respaldo necesario ante cualquier eventualidad. Es por eso que Amanco reitera su compromiso con nuestros aliados comerciales que tienen la posibilidad de ofrecer a sus clientes finales un producto de gran plusvalía que podrá adquirir en todo el territorio nacional.



Recuerde cuando compre tuberías y accesorios de PVC exigir la marca Amanco.
¡Diseñe, construya y garantice obras de calidad!

TUBOSISTEMAS



SOLUCIONES INNOVADORAS PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA

Agua potable • Industrial • Agua residual • Alcantarillado



**CALIDAD QUE
GARANTIZA CONFIANZA**

Mexichem.
Building & Infrastructure

(506) 2209-3400 • www.amanco.cr • info.costarica@mexichem.com



Como grupo empresarial, Cosmac busca ser eficiente en el mercado, pues reconoce que esta es un arma para generar mayor competitividad.

Cosmac va de tú a tú **CON LA COMPETENCIA**

Cosmac es un ejemplo vivo en Costa Rica de una empresa ferretera que responde a un esquema de asociados y que su objetivo se centra en buscar que estos sean mayormente competitivos a base de inventarios ganadores.

Santa Rosa, Santo Domingo.- Cuando uno llega a sus instalaciones, dada la estructura que compone la fachada, da la impresión de ser una empresa pequeña, sin embargo, al adentrarse, como si fuera un “pulpo” que abre sus tentáculos, da muestra de su fortaleza, una empresa que alberga una serie de marcas nacionales e internacionales y con el inventario suficiente para surtir una ferretería de “Pe a Pa”.

Los 33 años que llevan de vigencia los ha hecho entender el mercado, y sus socios como quienes atienden la empresa, entienden que la única forma de mantenerse vigentes es ser cada vez más competitivos.

Como corporación ferretera cuenta con dos clases de socios: los comerciales que son cerca de 140 y los comunes o socios dueños de la empresa, de acciones y activos, que se componen de 52 empresarios.

Ignacio Cruz, Gerente General Comercial, dice que entre los beneficios de

pertenecer a Cosmac, a parte de los descuentos que en las negociaciones, sobre todo por volumen, traslada la empresa a sus asociados “cuentan con todo el respaldo de la compañía con todo y sus marcas nacionales e internacionales, igualmente el servicio de respuesta rápido que damos, además de que los socios pueden utilizar la plataforma de importación con que ya cuenta Cosmac”.

Fortaleza

Cruz sostiene que igualmente los beneficios de promoción, publicidad y descuentos que se



logran con las distintas casas comerciales y marcas “son trasladadas para los asociados”.

Actualmente, Cosmac maneja cerca de 8 mil ítems de productos considerados de alta rotación.

“Nuestro objetivo es dar los mayores rendimientos y beneficios de la empresa a los socios”, dice Ángel Chavarría, Sub Gerente General, quien aclara que, en el tema de las afiliaciones, estas pasan por un estudio y cuentan con la aprobación de la junta directiva, buscando así el fortalecimiento de la cartera actual de socios.

“Buscamos fortalecer a los socios que ya tenemos”, recalca Ángel.

Es por ello, que como administrativos de Cosmac una de las misiones que tienen es aumentar el peso de las compras o transacciones que realizan los socios, o sea llevarlos a comprar aún más.

“El socio de Cosmac tiene muchos beneficios al comprar en la entidad, pero no está obligado a hacerlo, por lo que la empresa, funge como un proveedor más”, asegura Cruz.

Así las cosas, Cruz dice que son un competidor más en el mercado que lucha por venderle a las mejores ferreterías, “que en nuestro caso, también son nuestros socios”.

Dice que entienden que no están solos en el mercado, porque muchos de los productos que tienen, también son comercializados por otros mayoristas, “lo que hace que tengamos que ser muy competitivos, y apoyarse mucho en los beneficios para convencer a los socios de comprar”.

Cruz enfatiza que han desarrollado estrategias para aumentar la competencia, por lo que se han apoyado en buscar marcas nuevas y productos novedosos en los mercados internacionales, “porque en este mercado hay que diferenciarse, y cuanto más novedosos y más alternativas tengamos, vamos a ser más rentables”.

Entre los socios no solo destacan ferreteros puros, sino también socios con un esquema o giro más hacia lo eléctrico, y en este sentido, también Cosmac cuenta con el inventario para suplir sus necesidades.



Randall Amador, Jefe de Ventas, Nelson Matamoros, Gerente de Compras e Importaciones, Ángel Chavarría, Sub-Gerente General e Ignacio Cruz, Gerente General Comercial de Cosmac, son los encargados de mantener el crecimiento de la empresa.



Cosmac mantiene unas instalaciones modernas con el fin de otorgar una logística acertada en la entrega de mercaderías, como uno de los beneficios para sus socios.

Sika retoma SUS FUERZAS

Se llena con nuevos bríos al mercado ferretero y de la construcción basados en una apuesta firme con productos innovadores y una alta dosis de servicio.

Óscar Mario Picado, Gerente de País, de Sika destaca la puesta en marcha de las estrategias de la empresa para beneficio del sector ferretero y de la construcción.

- ¿Podríamos decir que Sika está retomando sus fuerzas en el sector ferretero, tras observar mucho más productos en la red de distribución?

- Desde hace un año Sika cambió de administración y eso nos ha traído modificaciones en la forma de proceder. Desde hace 8 meses, entramos al canal de distribución con importantes alianzas comerciales. Ahora se puede encontrar Sika en varias ferreterías.

"Iniciamos con 2 de nuestros productos más conocidos: Sikaflex 1a y Sika Boom, y paulatinamente habrá más de las soluciones Sika".

- ¿Qué avances ha tenido últimamente la marca?

- El cambio en la administración ha conllevado muchas mejoras, iniciando por casa, para que se vea reflejado en nuestros clientes.

Contamos con un equipo completo de ventas, bien preparado para brindar soluciones efectivas, económicas y rápidas a nuestros clientes.

"Hemos iniciado relaciones comerciales con ferreterías y sinergia con otras empresas del área de la construcción y ferretera".

Además de su ya conocida planta y laboratorio de aditivos, Sika está en el proceso de apertura de su nueva planta de acrílicos.

- ¿Qué productos novedosos presenta y que al ferretero podrían interesarle e incorporar en su inventario?

- Para Sika es muy importante cambiar la cultura del país en cuanto a impermeabilización y aditivos. Vivimos en un país muy húmedo y donde anualmente las precipitaciones e inundaciones nos afectan a todos.

"La familia Sikacem son aditivos novedosos, su presentación es una bolsa biodegradable que se disuelve en la mezcla sin dejar rastros, viene dosificado una bolsa por cada saco de cemento. Son productos muy prácticos: acelerante, fluidificante, impermeabilizante y micro fibra, sirven tanto, para morteros como para concreto".

Diferenciados

- ¿Actualmente, cuáles podríamos decir que son sus productos estrella y de qué se tratan?



Este es el equipo de ventas y producción de Sika que busca llegar con innovación a las ferreterías del país y al sector construcción.

- Sika se subdivide en soluciones para 7 mercados distintos: sellos y adhesivos, industria y automotriz, impermeabilización, pisos, reforzamiento y anclajes y acrílicos.

Para cada uno de estos mercados, tenemos nuestros productos estrellas, por ejemplo, en el área de sellos y adhesivos el Sikaflex 1a Plus, que permite tiempos de curados más cortos, sin olor y un mayor módulo de elongación. Sikasil C es silicón de curado neutro libre de olor, con fungicida, especial para contacto con agua potable.

En cuanto a industria y automotriz, contamos productos para enderezado y pintura. Sikaflex 220+ es el producto por excelencia, para pegar y sellar parabrisas. Sikaflex 221 es un sellador y adhesivo especial para refrigeración, contenedores, cámaras de frío.

En un país tropical con microclimas, Sika tiene soluciones de impermeabilización, desde el inicio del diseño hasta resanar piscinas, tanques para ASADAS dañados por el tiempo.

- ¿Cuáles son las ventajas y beneficios de Sika, frente a productos de la competencia?

- En general, los productos de Sika pueden servir para varias soluciones y aplicaciones, reducen inventario, son fáciles de utilizar y aplicar, vienen en presentaciones muy cómodas reduciendo también espacios de almacenamiento.

"Sika se distingue por ser un desarrollador de tecnología, así que trata siempre de innovar y buscar nuevos nichos de mercados, para diferenciarse de la competencia"

- ¿Por qué la red de distribución ferretera debería pensar en Sika, cuando tiene otras alternativas en el mercado con tecnologías similares?

Si bien muchos de nuestros productos son similares a los de la competencia, Sika se diferencia de los demás por su acompañamiento técnico. De la mano de cada solución Sika, hay un grupo de expertos. Estamos para apoyar a nuestros clientes en todo el proceso, diseño, construcción hasta que sea entregado.

Estamos presentes en los puntos de distribución con activaciones, charlas y capacitaciones que benefician al ferretero, pero también los apoyamos dándoles soporte con sus clientes finales.

SIKA ACRÍLICOS

ENCUÉNTRELOS EN FERRETERÍAS



ESTUKA ACRÍLICO

DESCRIPCIÓN: Pasta acrílica. Se puede aplicar sobre muros y techos, interiores y exteriores.

USOS:

- Como revestimiento para acabados sobre molduras o repellos, sobre superficies de concreto y láminas de fibrocemento.
- Resanes en pequeños espesores sobre superficies estucadas, pintadas o morteros que presenten fisuras menores a 0.5 mm (sin movimiento).

VENTAJAS:

- Color blanco mejora el cubrimiento y el rendimiento de las pinturas.
- Una vez seco tiene una alta dureza que evita costosas reparaciones o detalles.



SIKAJOINT COMPOUND

DESCRIPCIÓN: Producto monocomponente con base en resinas acrílicas, para sello de juntas interiores y acabados en sistemas livianos.

USOS:

- En interiores, sobre paneles de yeso y de fibrocemento.
- Para emparejar y dar acabado en paredes y cielo rasos.
- Como última capa para la aplicación de pinturas.

VENTAJAS:

- No se fisura en alto espesor.
- Fácil de aplicar. No presenta escurrimiento.
- Acabados texturizados y excelente blancura.
- Por su color blanco mejora el cubrimiento y el rendimiento de las pinturas.
- Libre de solventes. No es inflamable.



SIKALASTIC®-560

DESCRIPCIÓN: Membrana líquida impermeabilizante con poliuretano, aplicación en frío, monocomponente, libre de solventes.

USOS:

- Impermeabilización de techos planos o inclinados, azoteas, terrazas y paredes.
- Cubiertas con geometría compleja o accesibilidad limitada.
- Revestimientos reflectivos mejoran la eficiencia energética.

VENTAJAS:

- Altamente elástica, con capacidad de puentear fisuras.
- Resistente a los rayos UV, no amarillea.
- Ecoamigable, libre de VOC.
- Excelente adhesión sobre varios sustratos, incluso no porosos.
- Impermeabilizante sin juntas, ni traslapes.



SIKALASTIC®-612

DESCRIPCIÓN: Membrana de poliuretano monocomponente, con tecnología activada por la humedad.

USOS:

- Obras de nueva construcción y rehabilitación para estructuras existentes.
- Cubiertas existentes de hormigón, asfalto, membranas bituminosas.

VENTAJAS:

- Impermeabilizante de aplicación en frío, no requiere calor o llama.
- Membrana continua sin traslapes.
- Elástica, mantiene la flexibilidad incluso a bajas temperaturas.
- Puede mojarse 10 minutos después de su aplicación.

¿Cuánto poder de abrasión HAY EN EL MERCADO?

El mercado de abrasivos siempre ha sido uno de los más competidos, pues son productos que, a simple vista, para los compradores son iguales, sin embargo, el potencial de venta está en la rapidez, desempeño y eficiencia que demuestre ser una marca. ¿A qué le apuntan los ferreteros?



Para saber del movimiento de productos, no hay como ir al mercado, y como dicen a sus raíces. Por eso, para constatar cómo se mueve el mundo de los abrasivos, “metimos el dedo en la llaga”, y consultamos a cinco ferreteros de diferentes zonas del país.

- Ferretería San Isidro: Juan Pablo Campos, Administrador de la ferretería, dice que en discos de lija lo que más venden es Fandeli, y en abrasivos, DeWalt. Los venden más porque ya la marca está posicionada y es la que sus clientes les piden. “Hay algunos que prefieren Makita, pero yo no la manejo”.

- Ferretodo: José Pablo Vargas, Co-propietario de la ferretería, afirma que en discos de lija lo que más venden es Fandeli, y en discos de corte, Grinding y DeWalt. Él asegura que muchos de sus clientes prefieren esas marcas por el precio y por el rango de rendimiento.

- Feymaco: Erick Espinoza, Proveedor de la ferretería, asegura que ellos solamente venden Fandeli en discos de lija y que en discos abrasivos venden muchas marcas.

- Ferretería Salva Tandas: Su administrador, Cristian Baltodano, comenta que las marcas más vendidas son Norton y Truper, porque les ofrecen buenos precios y calidad.

- Materiales Arsenio Soto: De acuerdo con el gerente comercial, Diego Soto, los discos abrasivos que más venden son de la marca DeWalt y en lijas, las 3M. Según Soto, los clientes buscan estas marcas porque los precios son accesibles y son productos de calidad.

Rendimiento

¿Cómo deben ser los discos abrasivos para que las ferreterías elijan a los proveedores que los distribuyen?

Para Juan Pablo Campos, es indispensable que tenga buen rendimiento en corte. “Tenemos una opción de otro proveedor, que parece que está dando un poquito más de rendimiento que DeWalt; uno que es alemán, Klingspor –los distribuye Impafesa–”.

Por su parte, José Pablo Vargas, busca que el corte sea eficiente, que no se desgaste tan rápido y que tenga un precio accesible para los clientes. “Ahora metimos otra marca que anda por ahí, de Impafesa –Klingspor–, y les hicimos las pruebas y tiene un corte rápido”.

Erick Espinoza opina que los discos deben ofrecer buenos precios y calidad para que ellos los elijan como proveedores.

Para Cristian Baltodano, eso depende de la marca, porque no les gusta trabajar con marcas desconocidas. “Es mejor viejo conocido que nuevo por conocer. En discos nos gusta usar DeWalt y Norton”.

Finalmente, Diego Soto asegura que en el caso de DeWalt, manejan un disco ultradelgado, que a sus clientes les gusta mucho, por lo que la balanza se inclina hacia esa marca. Además, asegura que han trabajado una marca que se llama Caballito (Pferd).

FANDELI®



LIJAS / DISCOS
FIBRAS / CINTAS

www.fandeli.com.mx



NUEVA LÍNEA

DISCOS DE CORTE Y DESBASTE



RENDIMIENTO Y PRECISIÓN

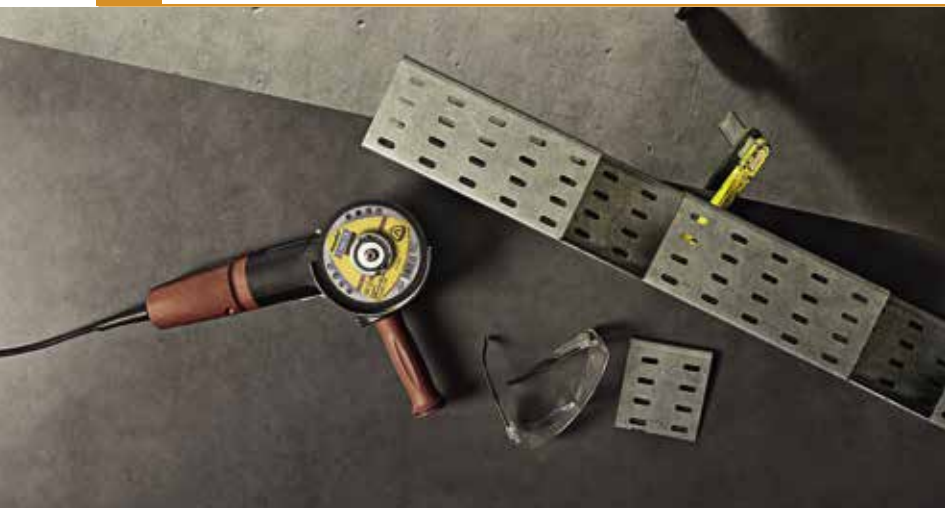


www.abrasivosolidos.com

Distribuidora REPOSA info@reposa.cr
Teléfono: (506) 2272-4066 / FAX: (506) 2272-1693

Mucha fuerza CON KLINGSPOR

Klingspor en el mercado de corte y desbaste empuja fuerte, tras entender qué es lo que el ferretero requiere para vender más.



Ronny Torrentes, Gerente General de Impafesa, detalla los valores de la marca Klingspor, y cómo han ganado terreno en el mercado.

- ¿Cuáles son las ventajas que presentan los abrasivos Klingspor?

Una de las ventajas más fuertes es conformar una línea completa desde discos abrasivos, discos flap y discos diamantados, con estándar de calidad sumamente altos.

- ¿Por qué el ferretero debería apostar por esta marca?

- Por ser una marca alemana, por su garantía y respaldo, por su precio y calidad.

- ¿En qué se diferencia la marca a otras del mercado como Metabo, Dewalt, Bosch, Neo?

- En que somos uno de los 4 mayores fabricantes de abrasivos del mundo, con una trayectoria de más de 120 años de fabricación, que produce más de 350 mil discos diarios entre corte y desbaste y 110 mil discos de láminas, con más de 300 técnicos altamente calificados que ofrecen asesoramiento profesional directamente en el sitio.

Además en que Impafesa le brinda toda la capacitación al equipo de ventas de la ferretería y al cliente o usuario y asesora en qué disco es óptimo dependiendo la aplicación específica.

Mayores fundamentos

- ¿En tecnología, de discos ultra rápidos y de alto desempeño, con qué cuenta Klingspor?

- Cuenta con el disco más rápido y eficiente hecho con minerales de zirconia y aunque ya existe el disco cerámico, éste, por un tema de precio no es tan competitivo.

Sin embargo, nuestro disco es uno de los más eficientes tanto en rendimiento como en calidad y respaldo, y lo mejor es que son nuestros clientes los que nos hablan y comentan estas cualidades, y podemos asegurarlo gracias a nuestras pruebas físicas constantes que hacemos en el mercado. "Aquí se pesa, se mide y se prueba contra el mejor disco que nuestro cliente tenga

y sencillamente los ponemos a competir". "Esto ha hecho que los clientes tomen decisiones más fundamentadas y que sus comentarios tomen más validez.

Así por ejemplo, los compradores se han percatado como el disco Z 960 TX que corta acero inoxidable, titanio, y otras aleaciones tiene un rendimiento del 100% tanto en rapidez de corte como en dureza, agresividad y durabilidad".

- ¿Cuál es la variedad de discos con los que cuenta Impafesa?

De nuestro catálogo, se cuenta con más del 60% en Costa Rica, y la disposición y apertura para traer cualquier otra especialidad que el mercado requiriera.

"Contamos con el disco Flap de diferentes granos y grados de desgaste, de 4 ½" y 7", tenemos discos de Multibond especial para aceros inoxidables, discos Flap de fibra y fibra con lija, especiales en el desgaste y pulido, disco de corte de 4 ½", más de 8 tipos desde 0,8 de espesor hasta 3,2 entre disco de corte aluminio, especialidades, acero inoxidable y los tradicionales. También en las medidas de 7", 9" y 14".

- ¿Y en discos diamantados que ofrece Klingspor e Impafesa?

Toda la línea de corte y desbaste de metal se complementa con la oferta de corte y desbaste en concreto, asfalto y granito. Se maneja una línea de discos diamantados desde 4 ½" hasta 18", desde el corte más sencillo hasta cortes para hormigón curado, asfalto, adoquines, granito, porcelanato, baldosas y más.

Y si fuera necesario asesoramos y asignamos un gerente de marca que le recomiende al ferretero, lo que realmente necesita en una combinación ganadora de precio y calidad.



Bueno. Seguro. Amarillo.

Klingspor

Tecnología Alemana en Abrasivos



**Si desea ser parte
del mundo Klingspor:**

Contáctenos a:
latinoamerica@klingspor.de
+49 27 7392 2171

Para mayor información:
www.klingspor.de

**Metal, metales no férricos
y acero inoxidable.**



**Madera y derivados
de la madera.**



Laca y pintura.



**Klingspor tiene aplicaciones
en áreas diversas como el pintado
automotriz, la metalmecánica,
construcción civil, carpintería,
minería, astilleros...**



Aplicaciones en la industria automotriz.



Familia de productos.

► Nuestros productos.

- Discos de corte y desbaste.
- Discos abrasivos de láminas.
- Discos y copas diamantadas.
- Bandas de lija.
- Ruedas abrasivas/gratas.
- Fibrodiscos.
- Rollos de lija.
- Fibra sintética.
- Hojas abrasivas y discos velcro.
- Discos de cambio rápido.
- Fresas de metal duro.
- Abrasivos flexibles para inoxidables.

www.klingspor.de

Distribuidores en Costa Rica:

IMPAFE S.A.

Heredia Santo Domingo, Santa Rosa
De Extralum 75 Este y 250 Sur
Teléfono: (506) 4100-4500
fax (506) 4100-4599
info@impafesa.com
www.impafesa.com

Corporación Capris S.A.

Teléfono: 2519-5000
ventas@capris.co.cr
www.capris.cr



Vega y DeWalt: A LA CONQUISTA DEL MERCADO DE ABRASIVOS

Vega aliado con DeWalt también en discos abrasivos y accesorios, busca llevar al mercado una tecnología con alta dosis de eficiencia que ayuda al ferretero a impulsar más sus ventas.



- ¿Cuáles son los mayores beneficios que presentan los abrasivos DeWalt?

- Los discos DeWalt, además de su reconocida calidad alemana, ofrece a sus usuarios beneficios que sólo se logran por su tecnología como la suavidad en el corte, que genera menos cansancio al operario, menos vibraciones, además de dejar un corte limpio sin bordes y dando un acabado superior al de otras marcas.

- ¿Por qué el ferretero debería aliarse con esta marca, versus la competencia fuerte que hay en el mercado?

- Primero por la rentabilidad, es un producto muy noble, basado en la estrategia de penetración donde se ha logrado un trinomio ganador: buen precio, excelente calidad y superior rentabilidad, sumado al volumen que el mercado ya adquiere en las ferreterías, dado el trabajo de campo que se ha realizado los últimos años con los usuarios, y cabe recordar que la marca DeWalt cuenta con un prestigio mundial que el cliente reconoce.

- ¿Desempeño, velocidad, rendimiento. Qué tanto aplican estos valores para los discos abrasivos DeWalt?

- DeWalt se destaca por su suavidad consiguiendo cortes muy rápidos y de poca resistencia al usuario final, esto lo percibe él mismo y genera un gran desempeño en la mano de obra, superior al de la competencia.

Herramientas y accesorios

- ¿Actualmente, los abrasivos y accesorios DeWalt ofrecen algún esquema ganador con el que el ferretero pudiera aliarse y vender más?

- Somos una marca que fabrica tanto la herramienta como sus accesorios ofreciendo una solución integral al usuario final, esto se materializa en más ventas rentables.

- ¿En discos ultrafinos y que el usuario busca que sean los de mayor rapidez, qué ofrece Vega y DeWalt para este segmento?

- Vega y DeWalt ofrece en este segmento de ultrafinos, modelos tanto en 9" Dw8067-LA de 1,90 mm, Dw8065 0.55" como el de 4 1/2", Dw8062 de 0,45", estas referencias se encuentran disponibles en las principales ferreterías del país.

- ¿Cuántas y con cuáles gamas de abrasivos cuenta DeWalt y para qué nichos de mercado?

Se trabaja 4 gamas tales como: ultrafinos, para metal, regulares corte metal, regulares para concreto, de esmerilar o desbaste para metal, con ello cubrimos toda la gama que requiere el mercado industrial y profesional.

- ¿Sigue teniendo el ferretero el apoyo con las unidades móviles en todo el país, que le llevan y le exhiben accesorios de este tipo?

- Por supuesto, esto ha sido uno de nuestros principales beneficios, y se cuenta con personal altamente calificado e instruido por expertos, que llegan a todos los rincones del país.



DEWALT®

SOLIDEZ GARANTIZADA.™



IMPORTACIONES
VEGA

DISTRIBUYE IMPORTACIONES VEGA. | Tel.: 2494-4600 | [f /importacionesvega](https://www.facebook.com/importacionesvega)

Norton, el portafolio más **AMPLIO EN ABRASIVOS**

Líder en tecnología con más de 130 años en el mercado, con productos de vanguardia para diversos sectores.

Por Norton

Cada año se hacen importantes inversiones en Investigación y Desarrollo que ayudan a generar ideas innovadoras apuntando a revolucionar los procesos abrasivos. Este fuerte compromiso con la innovación asegura que los productos que se comercializan, ofrezcan cada vez más beneficios y mejoras a todos los clientes. Desde 1990, Norton se convirtió en parte de grupo Saint-Gobain, uno de los 100 mejores conglomerados industriales del mundo. La principal clave en las estrategias del Grupo es contar con una fuerte presencia en todos los continentes.

Mercado de abrasivos en el canal ferretero

Teniendo en cuenta que dentro del sector ferretero el mercado de los abrasivos representa un importante eje comercial para muchas empresas; el mercado de abrasivos está presentando un alto dinamismo en todas sus líneas de productos prevaleciendo factores como la consistencia en calidad, la facilidad en su aplicación y precios que se ajustan a cada tipo de usuario. En los últimos meses un producto que se ha convertido en tendencia son los discos laminados o discos FLAP, que hacen una doble aplicación al desbastar y terminar la pieza. Además, sustituyen el disco de pulir tradicional y el disco de fibra, con un disco más liviano por su respaldo de fibra.

Y, lo más importante mejora la productividad en los procesos metalmecánicos, ya que su grano de óxido de zirconio corta más rápido, reduce la generación de calor y su desempeño es bastante mayor al del disco tradicional.

El mercado busca productos de última generación que aumenten la productividad y los niveles de seguridad en el proceso.

Los discos de diamante son una solución abrasiva innovadora para el corte en la industria de la construcción. Pueden ser usados en diferentes tipos de máquinas como rectificadoras angulares, cortadoras de gasolina, cortadoras de suelo, cortadoras de mesa, cortadoras de azulejos y sierras murales.

Sin duda el primer elemento sobre el que se debe trabajar es el de la seguridad; los clientes ya exigen productos que estén bajo norma de fabricación y con certificados de calidad, lo cual asegura una guía de su óptima aplicación y una garantía que las marcas deben cubrir.

La especialización en el sector ferretero se configura como una oportunidad



para el crecimiento en ventas y la profundización en distintos segmentos de mercado.

Vender abrasivos es vender seguridad

Una ferretería especializada debe vender calidad y no precio. Este es un nicho de mercado que por encima de todo busca seguridad, para el cual son importantes las certificaciones en el producto, aquellas que garantizan altos estándares en seguridad y desempeño del abrasivo.

En términos de facturación puede ser una fuente de ingreso importante, porque es un consumible indispensable en procesos industriales, de fabricación y de mantenimiento. La venta de abrasivos está creciendo en especial en el segmento de la construcción y la remodelación.

Las tendencias más relevantes dentro del mercado de abrasivos para 2018

Seguirá creciendo el tamaño de mercado de discos finos, reemplazando los discos convencionales y las aplicaciones tradicionales como la segueta.

Los discos flap serán cada vez más aceptados para los usuarios, dejando atrás los discos de fibra y los discos tradicionales.

Y, en los temas de lijado seguirá el proceso de especialización hacia los lijados en seco, tanto en el sector automotriz, como en el sector madera y construcción. Por último, los abrasivos ya no son productos aislados, sino que cada vez más se ven como una solución. Por esta razón, las diferentes marcas tendrán que complementar su portafolio con productos que giren alrededor de la aplicación de los abrasivos.



NORTON

®

SAINT-GOBAIN



EL PORTAFOLIO MÁS COMPLETO EN **ABRASIVOS DE CALIDAD**

- DISCOS DE CORTE Y DESBASTE
- DIAMANTADOS • RUEDAS • PIEDRAS
- CINTAS • TELAS • LIJAS



DISTRIBUIDO POR:



TRANSFESA
Somos los mejores en servicio

WWW.NORTONABRASIVES.COM/ES-CO



Norton abrasivos centroamerica

Truper va con todo EN ABRASIVOS

Unidos Mayoreo junto con Truper, en la categoría de abrasivos, avanza con firmeza en el mercado ferretero. Con discos altamente competitivos de alto desempeño y rendimiento, conquista la aceptación de los ferreteros.

Por Unidos Mayoreo

Truper es una marca que de la mano de Unidos Mayoreo ha conseguido instaurarse en el mercado y empieza a ganar con más fuerza la confianza de los ferreteros. Para la marca, el mundo de los abrasivos no pasa inadvertido y presenta una tecnología de vanguardia, que compite de tú a tú con marcas, que por ejemplo, han estado por mucho tiempo en el sector.

- ¿Cuáles son las ventajas que presentan los abrasivos Truper, sobre todo conociendo el potencial de la marca en distintos mercados internacionales?

- Truper presenta una amplia gama en discos abrasivos, llámese para metal, concreto, finos, flaps, acero inoxidable, alto rendimiento en medidas 4-1/2", 7", 9", 14".

Esta variedad sumada a la investigación para lanzar los discos al mercado, se convierte en un elemento que diferencia y aventaja los productos con respecto a los de otras marcas.

- ¿Por qué el ferretero debería apostar por esta marca?

- Truper si bien es cierto aporta abrasivos de alta calidad y precio, y ofrece un catálogo abierto con más 8000 ítems, brindando soluciones integrales para el negocio.

- ¿En qué se diferencia los discos abrasivos Truper a otras del mercado como Metabo, Dewalt, Bosch, Neo?

- Calidad, respaldo, buen precio y gran variedad: que son características de una arca líder. Los discos Truper aparte de manejar la línea convencional como las otros competidores, también desarrolla líneas alternas para cada gusto y necesidad, y cumple con características claves que se adecuan a cada usuario, desde discos de uso general o alto rendimiento, hasta discos específicos de trabajo, como: acero inoxidable, concreto, mármol, terrazo, piedra, entre otros y siempre adaptándose a la necesidad y presupuesto del cliente.

Precisión

- ¿En tecnología de discos ultra rápidos, extra finos y de alto desempeño, con qué cuenta Truper?

- Los discos abrasivos están formados por pequeños granos, unidos por medio de un aglutinante. El tipo de grano y el aglutinante depende del uso para el que son fabricados los discos.

Los discos para corte extrafino de metal, a diferencia de los discos tradicionales para corte, son mucho más delgados y se usan para hacer cortes más delgados y mucho más precisos, rápidos y limpios en materiales como tubos, perfiles de poco espesor (hasta 2,5 mm), varillas metálicas, alambre de acero.

- ¿Cuál es la variedad de discos con los que cuenta la marca y que actualmente Unidos Mayoreo distribuye?

- Discos abrasivos para corte extrafino y acero inoxidable para metal, línea SABLE.

- Discos abrasivos para corte metal alto rendimiento.

- Discos abrasivos para corte metal usos generales.

- Discos abrasivos para desbaste en metal, alto rendimiento y uso general.

- Discos abrasivos para corte en piedra alto rendimiento.

- Discos laminados Flaps alto rendimiento.



SOLUCIÓN EN
ABRASIVOS



Alto Poder en Corte y Rendimiento...




UNIDOS
Mayoreo
En ferretería ... todo

Distribuidor Mayorista

TEL.: 4100-8800

ventasmayoreo@unidosxm.com



Lija espuma

acabado intermedio y final de madera en blanco, superficies cóncavas y convexas, áreas y contornos redondeados en madera en blanco o con recubrimientos.



Disco de corte diamantado DT300F.

Aplicación: azulejos y baldosas. Cantos de corte limpios en el mecanizado de baldosas. Disco de calidad a un precio atractivo.



Fibrandeli

ideal para el trabajo en maderas en blanco y con selladores, molduras, piezas irregulares y talladas. Ideal para el asentado de selladores y barnices en superficies planas e irregulares.



Disco flap SMT624.

Aplicación: acero y acero inoxidable. Tasa de arranque agresiva y comportamiento confortable durante el lijado.

Distribuye: Distribuidora Reposa • Tel.: (506) 2272-4066

Distribuye: Impafesa • Tel.: (506) 4100-4500



Aksi disco

diamantado segmentado. Ideal para cortes rápidos. Para uso en piedra, concreto y ladrillo. Incluyen reductores (16 y 20 mm).



Lija para madera

Óxido de aluminio. Papel Cabinet. Ideal para lijado de madera y recubrimientos.



Disco Flap Gladiator:

Una variedad de granos del 36 al 120, con gran funcionalidad en distintos materiales, ponen en evidencia el valor de estos discos.



Disco ultra fino NEO

entre 0,8mm y 1,8mm, los discos ultrafinos garantizan gran cantidad de cortes precisos y sin necesidad de hacer presión.

Distribuye: Importaciones Re Re • Tel.: (506) 2240-2010

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

AKSI
HERRAMIENTA PROFESIONAL

Máximo rendimiento
donde se requiere trabajar en grandes superficies

10 años
Te eres nuestra fuerza. Nosotros la herramienta.

7" x 1/8" x 7/8"

4 1/2"

7"

Espátula flexible

Lijas

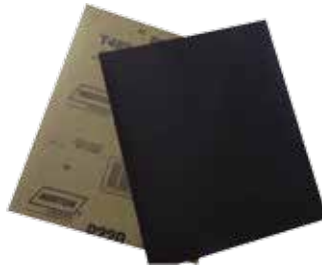
Limas

Distribuido por: Importaciones Re Re, S.A.
Tel: 2236.8000



BNA12

Disco de corte super fino para metales



Rollo G125:

Lija para masilla con respaldo de papel pesado y Óxido de aluminio blanco.



T489 Xtreme:

Lija de Agua Multiusos en Carburo de Silicio.

Distribuye: Transfesa • Tel.: (506) 2210-8900



Carretillas

Chasis y tolva metálicos de 4.0 PIES3 con llanta sólida 12"x2" ideal para el trabajo duro en el hogar e industria.



Llaves para tubo

Cuerpo fundido en hierro nodular y mordazas de alto carbono endurecidas, ideal para fontanería, talleres, mecánica automotriz e industria.

Distribuye: Imacasa • Tel.: (506) 2293-2780



Disco de corte

p/acero-inox recto a 36-u-bf/41 230x1.9x22.2 mm Flexiarapid Super.



Metabo 616219000.

Disco de corte p/acero-inox acodado a 46-u-bf/42 115x1.6x22.2mm Flexiarapid Super.

Distribuye: CaprisTel.: 8000-Capris (227-747)

IMACASA



PRODUCTOS PARA ZAFRA

Piedras, Limas, Fundas y otros accesorios mas...



Pregunta por nuestra variedad de oferta

SIGUENOS EN:   

www.imacasa.com



Zona de jardinería

En Expoferretera contaremos con una sección de jardinería y productos para exteriores.

- ✓ Herramientas
- ✓ Maquinaria
- ✓ Abonos
- ✓ Fertilizantes
- ✓ Decoración
- ✓ Iluminación
- ✓ Parrillas
- ✓ Plantas
- y mucho más...

9-11 Marzo, 2018

PARQUE



Su entrada en www.expoferretera.com



expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

Contáctenos: revistatyt@ekaconsultores.com Tel +506 4001-6743



Con nueva cara

Preparamos el mejor evento ferretero del año

✓ En Parque Viva
✓ Caravana Ferretera
✓ Zona al aire libre de Jardinería y Productos para Exteriores
✓ Domingo Familiar Ferretero
y mucho más...

Expositores confirmados



Expositores Internacionales



Guatemala



Mexico



Ternium





Koral

THE
SMART
WAY

Con la tecnología
inteligente de KORAL,
pintás más fácil y
SIN GASTAR DE MÁS

- Alto cubrimiento
- Poder antihongos
- Elimina fisuras (elastomérica)
- Mate y satinada



Tu manera inteligente de pintar