



Huercas y tornillos

Ferreteros salvadoreños miran mercado **P. 09**

Especial grifería y loza sanitaria **P. 10**

Expo Ferjuca domina El Pacífico **P. 21**

Enercom premia sus clientes **P. 28**

ÉXITO SE ESCRIBE CON EXPERIENCIA

Fernando Angulo (derecha) inició su vida como ferretero con Ferretería Córdoba hace 17 años. Hoy, ese negocio tiene 4.800 ítems y atiende a 150 personas diarias.



 /Revista TYT

Suscríbase en:
www.tytenlinea.com/suscripcion
MAYO 2019 Año 23 / No. 276



CORREOS
DE COSTA RICA

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

DUCHAS ELECTRÓNICAS

Más opciones
de **temperatura**
para un baño más
confortable y elegante.



ND



OPTIMA



FIT



QUADRATTA



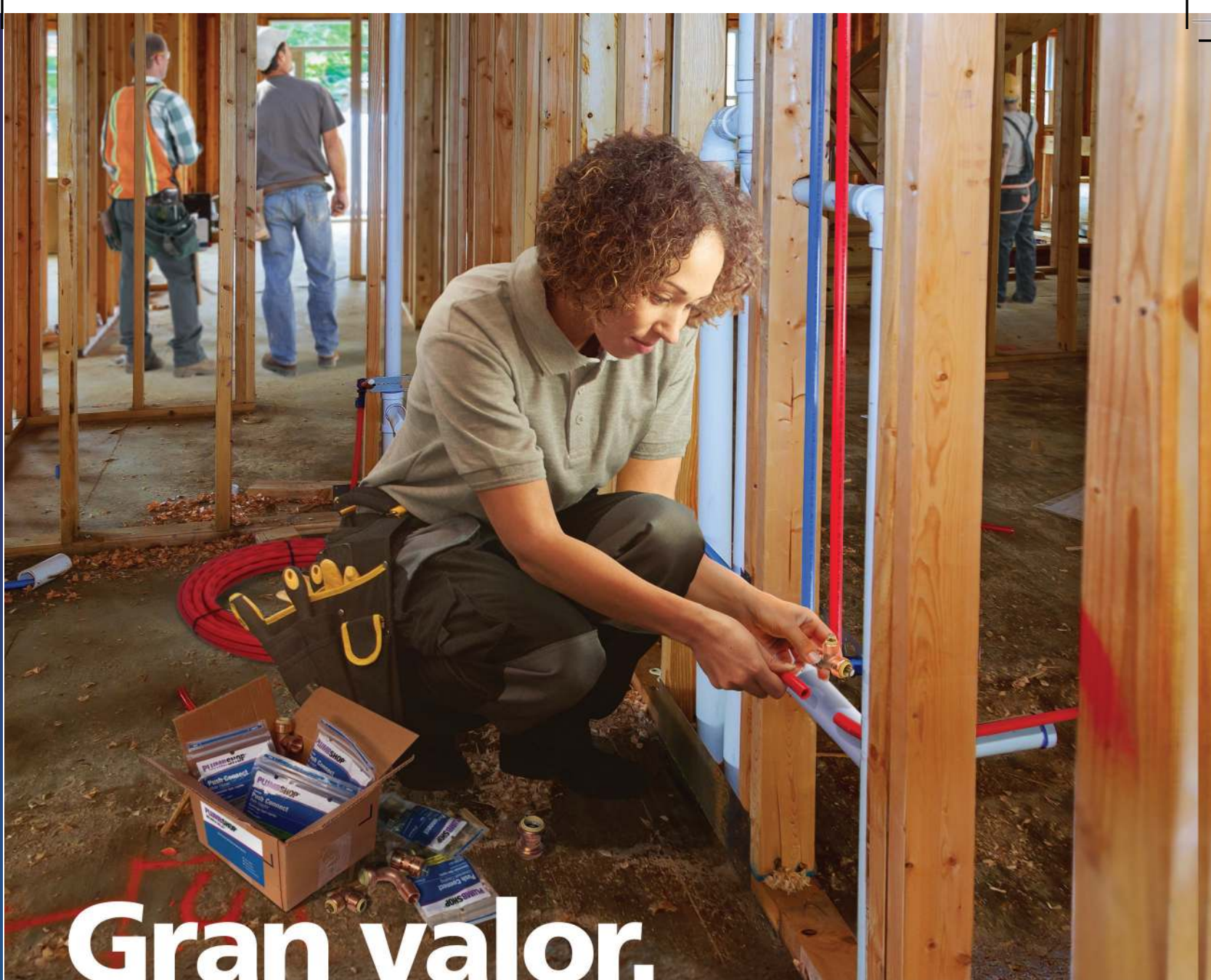
OPTIMA
MUSIC

Ahorra
hasta
91%
de Energía

EK
ELECTRIC PRODUCTS

Importador exclusivo
para Costa Rica

Duchas Electrónicas
hydra
www.elk.cr



Gran valor. Tranquilidad.

¿Proyecto extenso con presupuesto limitado?

Para eso creamos Plumbshop.

Llaves y mangueras a precios razonables que ofrecen confiabilidad, rentabilidad y tranquilidad al ser distribuidos por Brasscraft Manufacturing Company, el nombre reconocido por generaciones de profesionales.

Para proyectos amplios con presupuesto ajustado, solicítelos por nombre. Plumbshop. plumbshop.com

PLUMBSHOP®
VALOR CONFIABLE™



By Brasscraft Manufacturing Co.

©2019 Brasscraft Manufacturing Company



¡Infaltable!
Marlon Sánchez (de segundo), Administrador de Ferretería Carranza, es amante de estar en todas las ferias, pues sabe que solo así se encuentran las oportunidades: Lo acompañan Joel e Isaac Abbo, de Best Value y Fabián Azofeifa, Asesor Comercial de Vega (de negro).



20



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

Contenido

08

PINCELADAS

EN CONCRETO

Loza y grifería: moda y ahorro

Conforme las tendencias mejoran y aumentan, también lo hacen los clientes seducidos por nuevos modelos y que buscan productos que ofrezcan diseño, ahorro y seguridad para realizar acabados y mantenimiento de zonas húmedas.

10

20

EXPOFERRETERA

Un software ferretero a la medida

30

MERCADEO

Expo Ferjuca la pega en el Pacífico

21

EL FERRETERO

Expo Ferjuca la pega en el Pacífico

22

EL FERRETERO

¡De cepa ferretera!

Jonathan Castillo tuvo desde niño “la espinita” por los negocios y su amor por las ferreterías. Ambos aspectos se combinaron y este joven emprendedor es, hoy propietario de 2 ferreterías.

24

EL FERRETERO

¡Una familia confiable!

“Lo más importante para un cliente es el tiempo”, por eso, en Depósito Arenal procuran ser rápidos, eficientes y honrados, para que el cliente se vaya con lo que llegó a comprar y que eso sea en el menor tiempo posible.

26

EL FERRETERO

¡De la experiencia al éxito!

Fernando Angulo inició su vida como empresario ferretero con Ferretería Córdoba hace 17 años. Hoy, ese negocio tiene 4.800 ítems y atiende a 150 personas diarias. Además, desde hace 5 años se unió con Esteban Salas y juntos abrieron Ferresoluciones, un negocio de 7.000 ítems que atiende 300 clientes diarios. Y van por más, ¡ahora buscan importar productos!

28

SOCIOS COMERCIALES

Enercom premió sus clientes

SU HERRAMIENTA DE NEGOCIOS



UN ENCUENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS PARA
FABRICANTES, DISTRIBUIDORES Y FERRETEROS

- Más de 40 distribuidores en un solo lugar
- Expositores internacionales
- Rueda de negocios
- Ciclo de charlas

**7 Y 8 DE
AGOSTO
2019**

expo
FERRETERA

su herramienta de negocios

HOTEL SAN JOSÉ PALACIO, COSTA RICA

Su entrada en : www.expoferretera.com

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

Créditos

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

Kim Morales
kim@ekaconsultores.com
Cel: (506) 8997-1965
Tel: (506) 4001-6725

Diseño y Diagramación

Design Outsourcing Solutions S.A
maguilar@do2cr.com

Colaboradoras

Adriana Chaverri, Periodista

Foto de Portada

Luis Navarro

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



Director Editorial



Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

ANÉCDOTAS QUE LLEGAN AL ALMA

Cuando la gente que trabaja en ferretería empiece a entender que el negocio para el que trabajan no es el único y que hay competencia por todas partes, y gente que sí quiere vender, será entonces cuando la percepción y pensamiento de que estamos en recesión empiece a desaparecer.

Y por qué digo lo anterior y casi que lo firmo en sangre... Ojo a lo siguiente que voy a relatar y que es total y plenamente verídico.

Érase (más bien en presente, porque aún existe, pero es para hacerlo como si fuera un relato cuentístico...) una ferretería de cuyo nombre no quiero acordarme, en la que entramos en busca de una válvula de alimentación para inodoro. Y lo hicimos como ingresan todos los clientes, ilusionados y esperanzados en encontrar lo que buscan y sí se puede un poco asesorados.

Lo que sigue son segundos de espera: 1, 2, 3... 371, 372, 373... Y llegó el segundo 500 y seguíamos parados ahí sin que nadie intentara preguntarnos nada. Al pensar que éramos muy poca cosa, porque quizás no nos veíamos como alguien que iba a comprar mucho, buscamos un vendedor e hicimos la consulta: - "¿Disculpe, tendrán de estas válvulas? (mostrando la foto que traíamos en el celular). En un vistazo de segundo y medio, el vendedor nos dijo: - "Pregúntele al compañero de azul, porque yo estoy ocupado".

Ya llevamos 16 días de lo ocurrido y seguimos buscando al compañero de azul y no lo hemos visto ni en un holograma...

No se trata de que su negocio exceda los límites de medición del servicio al cliente, pero al menos dejar las calificaciones negativas o números en rojo, y empezar al menos, a sacar notas aceptables.

Y no importa si tiene o no un sistema de fichas, porque hoy los clientes entienden que para todo hay que esperar, pero hay que demostrar más interés mientras el comprador aguarda. Tenga en cuenta que un comprador en busca de un producto, probablemente, antes de llegar a su negocio, paso por un mínimo de 10 y que probablemente, estaban atestados de todo lo que buscaba.

En mi caso, terminé yéndome a buscar mi producto a una ferretería con autoservicio, buscar mi propio producto porque no quería correr el riesgo de ver cómo las deficiencias del servicio juegan con el tiempo, atentan con la paciencia y asesinan a un comprador en potencia.



Próximias Ediciones

Julio / TYT 277

Especial cerraduras

Qué avances presenta actualmente esta categoría y qué ofrecen mayores beneficios a los ferreteros

- Pintura aerosol y accesorios para pintar.
- Estadísticas para el sector construcción.

Cierre comercial: 06 de julio, 2019

Anúnciese en TYT Y exponga en Expoferretera 2019

Kim Morales

kim@ekaconsultores.com • Cel: (506) 8997-1965

Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	email
ELK	Ricardo Prado	Telemercadeo	2105-7777	ventas@elk.cr o info@elk.cr
Eagle Electric, S.A	Central de Ventas		2261-1515	info@eaglecentroamericana.com
Unidos Mayoreo, S.A	Geovanny Romero	Gerente de Ventas	4100-8800	gromero@unidosxm.com
Ebisa Global Brand, S.A	Manuel Ujueta	Gerente Comercial	2292-2424	gerenciacomercial@ebisacr.com
Coflex S.A de C.V	Gil Coto Navarro	Representante	2224-2278	servicioclientes@coflex.com.mx
Cosmac	Randall Amador	Jefe de Ventas	2277-6665	randall.amador@cosmac.co.cr
Imacasa de Costa Rica, S.A	Carlos Alfaro	Gerente General	2293-3692	calfaro@imacasa.com
Indudi, S.A	Jorge Argüles	Director Comercial	2239-9477	ventas@indudi.com
Disensa	Servicio al cliente		2205- 2900	info@disensacr.com
Consorcio Ferretero de San José, S.A	Oswaldo Silva	Gerente de Ventas	6223-6250	gerenteventas@cofersa.cr
El Eléctrico Ferretero	Andres Hernández	Gerente División Mayoreo	4055-1777	ahernandez@electricoferretero.com
Transacciones Ferreteras, S.A (Transfesa)	Federico Hernandez	Director Comercial	2210-8999	fhernandez@transfesacr.com

SUSCRÍBASE
al boletín de
tuercas y tornillos
TYT
LA REVISTA FERRETERA

www.
tyt
enlinea.
com

8 reglas de oro en **SERVICIO AL CLIENTE**

Un buen servicio al cliente es clave para la rentabilidad de su ferretería. Puede ofrecer un sinfín de promociones para atraer nuevos clientes, pero si no puede hacer que esos clientes vuelvan, su negocio no será rentable por mucho tiempo.

Si cuenta con un buen vendedor en su ferretería, seguramente podrá vender cualquier cosa por primera vez. Sin embargo, será su buen servicio al cliente el que determinará que esa persona salga satisfecha de su negocio y pueda transmitir comentarios positivos a otros posibles nuevos clientes.

La esencia del buen servicio al cliente es formar una relación estrecha con sus compradores, que a ellos les interese mantener. Si realmente desea tener un buen servicio al cliente, todo lo que tiene que hacer es asegurarse de que su empresa siga estas ocho reglas:

Responda su teléfono: La primera regla de un buen servicio al cliente es responder siempre su teléfono comercial. Es clave que sea una

persona quien conteste, pues quienes llaman quieren hablar con una persona, no con un robot. Al contestar, identifíquese e identifique a su empresa.

No haga promesas a menos que las pueda cumplir: La confianza es una de las claves de cualquier buena relación y en un buen servicio al cliente no es la excepción. Esta puede llegar a ser la más importante de estas ocho reglas, porque nada molesta más a los clientes que una empresa no le cumpla lo que promete. Aplica para plazos, citas con los clientes, respuestas a alguna solicitud, entre otras.

Escuche a sus clientes: Debe demostrar que está realmente interesado en brindar el mejor servicio al cliente. Permita que su cliente hable y exponga sus dudas, usted, por su parte, demuestre que lo está escuchando dando las respuestas apropiadas, como por ejemplo, sugiriendo cómo resolver un problema.

Prestar atención a las quejas: Aunque es difícil escuchar quejas de sus clientes, si les presta atención cosechará los beneficios de un buen servicio al cliente. Correctamente tratadas, las quejas pueden convertirse en oportunidades de mejorar aspectos de su ferretería y ofrecer un mejor servicio.

Sea útil y servicial, incluso si no tiene ganancias inmediatas: Es probable que en ocasiones se presenten en su ferretería clientes que necesiten alguna pieza muy pequeña, de un valor insignificante, o tengan alguna duda fácil de responder. Aquí la clave es brindar el mejor servicio, mostrarse servicial para responder todas las dudas de su cliente y, por supuesto, ayudarlo en todo lo que le sea posible. Para proporcionar un buen servicio al cliente debe tener cuidado con el cliente, no con las ganancias.

Entrene a su personal: Capacite a su personal para que sea siempre servicial, cortés y conocedor del tema. Puede hacerlo usted mismo o contratar a alguien para entrenarlos. Hable con ellos regularmente sobre el buen servicio al cliente y los beneficios que trae para su negocio. Lo más importante es brindar a cada miembro de su personal la información suficiente para que estén en la capacidad de tomar esas pequeñas decisiones que marcarán la diferencia para su cliente.

De atención extra: Por ejemplo, si alguien entra a su ferretería y le pide que le ayude a encontrar algo, no solo diga 'está en el pasillo 3', dirija al cliente al artículo o, mejor aún, espere y vea si tiene preguntas al respecto o si necesita información adicional. Puede que no se lo digan a usted, pero los clientes se dan cuenta cuando las personas ofrecen atención extra y se lo dicen a otras personas. Gracias a esos buenos comentarios ganará más clientes.

Regale algo extra: Ya sea que se trate de un cupón para un descuento por su próxima compra o información adicional sobre cómo usar el producto que compró, a las personas les encantaría obtener más de lo que pensaban que estaban obteniendo. No piense que un gesto tiene que ser grande para ser efectivo.

Siguiendo estos ocho simples pasos podrá ofrecer un servicio al cliente de altura. Recuerde que esto determinará que su cliente salga satisfecho de su negocio y pueda transmitir comentarios positivos a otros posibles nuevos clientes.

Fuente: Revista Fierros, Colombia



¡ADIÓS AL AMIGO DE MERCASA!

En Revista TYT, lamentamos con profundo pesar el deceso del señor: Nelson Méndez Chávez, fundador de Mercasa, y a quien siempre consideramos como amigo de este medio. Hacemos llegar nuestro más sentido pésame a su estimable familia y oramos a Dios por el descanso de su alma...



EMPRESA SALVADOREÑA MIRARÍA MERCADO TICO

Aunque algunos no lo creen, otros lo niegan, principalmente desde El Salvador, y otros siguen con la duda, aquí están las pruebas que Vidrí estaría en el país, con sus tiendas Novex, y esta primera en Curridabat, San José... ¡Para más verdades el tiempo!



agrocom
DISTRIBUIDOR DE REPUESTOS
EN COSTA RICA



BOSCH



ALAJUELA AGROCOMERCIAL DE GRECIA (TALLER MASTER) GRECIA, 800 METROS SUR DE SERVICENTRO ALVARADO Y MOLINA 4032-1600 PARTES GENUINAS PALMARES, 150 MTS NORTE DE LA IGLESIA CATOLICA 2453-0871 TALLER MARCONY ALAJUELA CENTRO 100 OESTE Y 75 SUR DE LA CORTE 2430-1720 JEFF ELECTRICS GRECIA, 100 SUR DEL HOSPITAL 2495-1500 USAMART OCCIDENTE NARANJO CARRETERA 2450-4922 CARTAGO SERVIREPUESTOS PIEDRA LTDA CARTAGO, DE McDONALDS METROCENTRO 400 MTS SUR 2220-3624 HEREDIA REPUESTOS UNIVERSALES HEREDIA, 100 MTS NORTE Y 25 MTS OESTE, ESQUINA DEL BANCO NACIONAL PARQUE DE LOS ANGELES 2262-7964 GUANACASTE TALLER ROLANDO CUADRA CARAS, 175 MTS NORTE DEL POZO #1 DE AYA, BARRIO LAS PALMAS 8763-5801 SERVICENTRO KRONOS NICOYA, 450 MTS OESTE DEL CUERPO DE BOMBEROS 2685-6111	SAN JOSÉ SERVICIOS ARIAS SANCHEZ DESAMPARADOS 300 MTS ESTE DEL MULTICENTRO DESAMPARADOS 2250-9871 TALLER BOGANTES PEREZ ZELEDON, DETRAS DE LA GASOLINERA GASOTICA, BARRIO SAN LUIS 2220-3624 VILUGUI MORAVIA, 25 MTS NORTE Y 25 MTS OESTE DEL PALI DE NOVACENTRO 2280-4940 MULTISERVICIOS ELECTROMECANICOS MYL S.A SANTA ANA PIEDADES 2220-3624 LIMÓN SERVIELECTRO SOES GUAPILIES, CONTIGUO AL POLLAZO 2710-5153 SERVIELECTRO SOES CARIARI, FRENTE A LAS OFICINAS DEL ICE 2710-5153 SERVICIOS TECNICOS GOSEN LIMON CENTRO, 150 MTS SUR DELA CATEDRAL 2758-6024 PUNTARENAS MULTISERVICIOS ULATE PUNTARENAS, MIRARMAR 8652-9680
--	---


BOSCH DREMEL SKIL

Loza y grifería:

MODA Y AHORRO

Conforme las tendencias mejoran y aumentan, también lo hacen los clientes seducidos por nuevos modelos y que buscan productos que ofrezcan diseño, ahorro y seguridad para realizar acabados y mantenimiento de zonas húmedas.



Al igual que el “correo directo” de papel tradicional, el correo electrónico sigue vigente y en intenso uso.

Las personas enviaron y recibieron 281 mil millones de correos electrónicos por día en 2018, con un estimado de 3.8 mil millones de usuarios de correo electrónico en todo el mundo.

Para el 2023, se estima que habrá aún más correos electrónicos, con una cantidad estimada de 333 mil millones de correos electrónicos enviados y recibidos.

Datos interesantes sobre el e-mail:

- En 1971, Ray Tomlinson, creó la primera aplicación de correo electrónico, sobre la red Arpanet, precursora de Internet. Esta aplicación llamada SNDMSG era capaz de enviar mensajes a otras personas vía red.
- 99% de nosotros revisamos el correo electrónico todos los días. Para algunos, la revisión es más de 20 veces al día.

- Cada día, el empleado de oficina promedio, recibe 121 correos electrónicos y envía 40.
- 86% por ciento de los profesionales menciona el e-mail como su modo favorito de comunicación.
- 98.5% es la tasa de entrega promedio para los correos electrónicos.
- El 78% del correo electrónico se lee en dispositivos móviles.
- 3% de los e-mails se abren en la versión Web.
- 49.5% del correo electrónico es considerado spam.
- 2.3% de los e-mail que tienen un archivo adjunto malicioso.
- Los principales países donde se genera spam son EEUU, China y Rusia.

- 34% es la tasa de apertura de los e-mail enviados en los EEUU
- 14% del correo del e-mail de marketing en EEUU es abierto con un clic.
- 23% promedio de personas abre el e-mail político.
- 61 a 70 caracteres es la longitud promedio del asunto (subject), para que se abran los correos electrónicos.
- El 33% por ciento de los usuarios móviles dicen que han leído un correo electrónico por su línea de asunto (subject).
- 6% de usuarios que realizaron compras basadas en e-mail recibidos en sus dispositivos móviles.
- 47% de los consumidores tienen una dirección de correo electrónico que utilizan exclusivamente para los e-mail que no pretenden abrir.
- El 59% de los consumidores deja un correo electrónico sin leer, si planea leerlo más tarde, el 33% lo marca.
- 83% de los consumidores utiliza su dirección de correo electrónico – en lugar de sus cuentas de redes sociales – para registrarse y bajar una aplicación móvil.
- El mayor volumen de correo electrónico se produce en Cyber Monday.
- El iPhone es el dispositivo móvil más popular para abrir e-mails.
- El día martes es el mejor día para enviar un correo electrónico porque ese día abren más que en otros de la semana.
- Los adolescentes y los millennials prefieren el correo electrónico en sus comunicaciones.

Fuente: mercadeo.com



¡Olvídate de los malos olores!



Coflex® crea productos que garantizan **cero retorno de gases de la red de drenaje y malos olores por estancamiento**

ESPACIO coflex LIBRE DE OLORES

Trampas Premium



Bridas y Cuello Flexibles



Coladeras con Válvula Anti Olores



Sistema de Trampa para Coladera

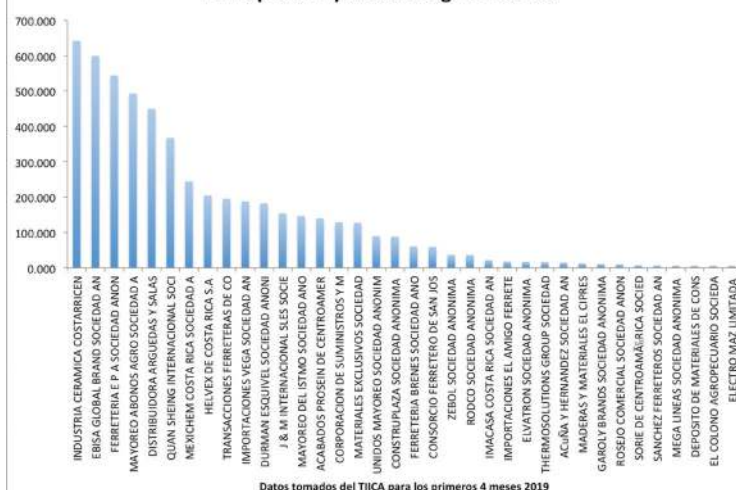


Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.
T (506) 2224 2278 / (506) 2225 8403
F (506) 2224 6703
info@gilcot.com / mundohera@amnet.co.cr
distribuidor@coflex.com.mx www.coflex.com.mx

 /CoflexInnovacion

IMPORTADOR	U\$S-CIF 2019	U\$S-CIF 2018	U\$S-CIF 2017	U\$S-CIF 2016
INDUSTRIA CERAMICA COSTARRICEN	642.352	1.605.960	1.766.989	1.157.575
EBISA GLOBAL BRAND SOCIEDAD AN	599.905	1.143.510	287.077	
FERRETERIA E P A SOCIEDAD ANON	544.185	1.728.172	1.903.563	1.854.408
MAYOREO ABONOS AGRO SOCIEDAD A	493.224	1.537.304	736.033	756.438
DISTRIBUIDORA ARGUEDAS Y SALAS	449.948	1.684.580	1.568.830	2.042.567
QUAN SHEING INTERNACIONAL SOCI	367.109	1.480.533	1.510.761	
MEXICHEM COSTA RICA SOCIEDAD A	244.125	565.122	453.950	525.121
HELVEX DE COSTA RICA S.A	204.276	649.332	1.377.810	1.030.225
TRANSACCIONES FERRETERAS DE CO	195.276	1.108.251	1.539.685	1.630.057
IMPORTACIONES VEGA SOCIEDAD AN	187.981	459.844	300.277	585.848
DURMAN ESQUIVEL SOCIEDAD ANONI	181.824	452.947	431.288	648.018
J & M INTERNACIONAL SLES SOCIE	154.206	639.319	542.334	684.654
MAYOREO DEL ISTMO SOCIEDAD ANO	146.342	249.298	15.653	395.073
ACABADOS PROSEIN DE CENTROAMER	139.348	432.024	360.418	242.461
CORPORACION DE SUMINISTROS Y M	128.209	346.323	269.358	209.123
MATERIALES EXCLUSIVOS SOCIEDAD	126.862	291.261	253.782	321.137
UNIDOS MAYOREO SOCIEDAD ANONIM	89.630	294.690	298.522	273.091
CONSTRUPLAZA SOCIEDAD ANONIMA	88.348	683.412	491.416	542.943
FERRETERIA BRENES SOCIEDAD ANO	60.122	344.503	499.340	519.735
CONSORCIO FERRETERO DE SAN JOS	58.970	187.372	177.247	157.605
ZEBOL SOCIEDAD ANONIMA	36.778	115.873	120.186	91.957
RODCO SOCIEDAD ANONIMA	36.203	93.595	91.050	73.635
IMACASA COSTA RICA SOCIEDAD AN	21.634	22.202	52.274	83.548
IMPORTACIONES EL AMIGO FERRETE	17.162	35.505	47.425	50.755
ELVATRON SOCIEDAD ANONIMA	16.295	78.409	67.040	87.310
THERMOSOLUTIONS GROUP SOCIEDAD	15.914	64.663	68.103	62.603
ACUÑA Y HERNANDEZ SOCIEDAD AN	14.506	20.505	36.521	
MADERAS Y MATERIALES EL CIPRES	12.299	32.995	51.441	53.731
GAROLY BRANDS SOCIEDAD ANONIMA	10.448	19.015	1.953	18.024
ROSEJO COMERCIAL SOCIEDAD ANON	9.472	24.724	20.726	35.853
SORIE DE CENTROAMÉRICA SOCIED	6.560			12.531
SANCHEZ FERRETEROS SOCIEDAD AN	5.863	9.910	7.524	7.524
MEGA LINEAS SOCIEDAD ANONIMA	5.343	81.064	182.439	293.863
DEPOSITO DE MATERIALES DE CONS	5.288	3.252	292	
EL COLONO AGROPECUARIO SOCIEDA	5.124	25.657	55.244	34.501
ELECTRO MAZ LIMITADA	5.102	7.340	11.560	1.502

Principales importadores grifería 2019





Para los que buscan un equilibrio
entre calidad y precio.

Grifería **FOSET**



UNIDOS MAYOREO
Distribuidor Mayorista

TEL.: 4100-8800

ventasmayoreo@unidosxm.com



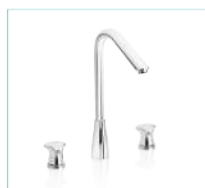


**MÁXIMO
AHORRO**

Las griferías Aluvia ayudan a ahorrar con un mínimo consumo de agua, garantizando el máximo confort.

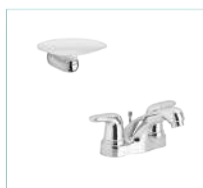
Consumo Lavamanos y Lavaplatos: **Ultra ahorro 5,7 L/min**

Consumo Duchas: **Ultra ahorro 7,3 L/min**



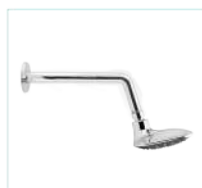
FÁCIL LIMPIEZA

Diseño que evita la acumulación de impurezas.



LÍNEA COMPLETA

Diferentes productos bajo, un mismo concepto de diseño, que permiten crear ambientes coordinados ideales para cualquier espacio entendiendo las necesidades de la familia.



COMODIDAD

Mayor altura y alcance en los picos, brazos de ducha largos que permiten mayor distancia de la pared, griferías con aireadores que minimizan el salpique y cierre fácil a 90°.

ALUVIA, GALARDONADA CON EL A'DESIGN AWARD DE ORO 2017 Y EL IF DESIGN AWARD 2018

Incesa Standard es ahora parte de la Organización Corona. Con más de 135 años de experiencia en producción y comercialización de porcelana, grifería, productos para el hogar. La División de Baños y Cocinas de Corona está dedicada al desarrollo y fabricación de productos que conforman soluciones integrales para baños y cocinas. Con una operación de tres plantas de producción en Colombia, tres en Estados Unidos, tres en Centroamérica y dos en México, Corona cuenta con tecnología de punta, y cumple con los más altos estándares de calidad para ofrecer a sus clientes y consumidores los mejores productos. En Centroamérica comercializa sus productos con las marcas Corona y American Standard.

En Corona, buscamos soluciones innovadoras y esta ha sido una de nuestras principales apuestas, siendo uno de los atributos más valorados por los consumidores. Como parte de la innovación se lanza al mercado la grifería Aluvia, con un diseño exclusivo inspirado en el agua, que la hace ganadora de dos premios: A' Design Award de Oro 2017 y IF Design Award 2018, ambos premios son las competencias más grandes, prestigiosas e influenciadoras del diseño en el mundo. Más que reconocimientos, son certificados de excelencia para nuestros equipos de diseño, nuestros procesos y prácticas.

Con una garantía de 30 años, la línea Aluvia es una colección completa que permite crear ambientes coordinados, gracias al portafolio que incluye griferías de ducha, lavamanos, cocinas y accesorios, que se adaptan perfectamente a los espacios entendiendo las necesidades de las familias.

**Diseños
modernos y a
la vanguardia
que se adaptan
a tu hogar.**

El desarrollo sostenible de la sociedad y el planeta en que vivimos en términos sociales, económicos y ambientales es prioridad para Corona; buscamos ser más eficientes en el uso de los recursos naturales y es por eso que dirigimos nuestros esfuerzos a diseñar y ofrecer a nuestros clientes, un portafolio de productos de bajo consumo de agua con griferías de última tecnología, ecoeficientes y adaptadas a las necesidades de ahorro. La tecnología EcoStream ofrece ahorro sin sacrificar confort, con un consumo de agua de 5.7 litros por minuto en lavamanos y cocinas; y 7.3 litros por minuto en duchas, es uno de los principales atributos presentes en la línea Aluvia.

Además, Aluvia cuenta con diferentes tecnologías entre ellas, la DuraCrome, encargada de garantizar el cromado de alta calidad sobre los polímeros de alta ingeniería con los que están fabricadas, manteniendo el mismo acabado brillante, y soportando la misma presión, nivel de temperatura y calidad que una grifería metálica, con una ventaja adicional y es que se garantiza el suministro de agua libre de plomo. MultiFlow en duchas donde se puede elegir el tipo de chorro (tipo lluvia o hidromasaje), SoftControl que permite fácil apertura y cierre, controla caudal y temperatura con sólo un cuarto de vuelta, UltraConfort aplica para cocinas con pico alto y giro de 90 grados, permitiendo una sensación de comodidad.

GRIFERÍAS ALUVIA



GRIFERÍA PARA LAVAMANOS
ALUVIA PALANCA 4" Y 8"



GRIFERÍA PARA LAVAMANOS
ALUVIA TRICETA 4" Y 8"



GRIFERÍA PARA DUCHA
LUVIA PALANCA SENCILLA Y 8" SSB



GRIFERÍA PARA DUCHA
ALUVIA TRICETA SENCILLA Y 8" SSB



GRIFERÍA PARA LAVAPLATOS
ALUVIA PALANCA SENCILLO Y 8"



GRIFERÍA PARA LAVAPLATOS
ALUVIA TRICETA SENCILLO Y 8"



GRACIELA

una línea que rebasa expectativas

Una de las marcas de grifería y fregaderos que se ha ganado el corazón del mercado ferretero, es Graciela, gracias a los diseños modernos y minimalistas, así como una propuesta de beneficios diferenciada.

Por Distribuidora Arsa

- ¿Cuáles son los principales beneficios y ventajas con que cuenta la grifería Graciela?

- Entre las ventajas y beneficios con que cuenta la grifería Graciela, son que es una línea moderna, minimalista, de muy buena calidad y garantía, de un precio muy bajo y alcanzable para cualquier consumidor que desee instalar en su hogar o negocio, grifería que está al nivel de las marcas más reconocidas del mercado.

- ¿Cuál es la variedad de diseños con que cuenta la marca?

Los diseños son muchos y todos van enfocados a la necesidad actual del mercado, dentro del surtido de la marca se cuenta con grifería para baño, fregadero, lavatorio y accesorios; con diferentes modelos como son las de baño tipo panel, las de fregadero tipo resorte y otras, también cuenta con una buena variedad de fregaderos de diferentes medidas y diseños.

Surtido amplio

- ¿Qué otros beneficios obtienen los ferreteros que ya cuentan con Graciela?

- El ferretero cuenta con un amplio stock de producto, garantía y repuestos de parte de ARSA como distribuidor exclusivo, así como un producto de calidad y excelente presentación, a un precio muy accesible. También cuenta con apoyo a nivel de exhibición y publicidad en puntos de venta y en medios como son esta revista y otros.

- ¿En la parte de innovación, cómo anda la marca, cada cuánto se lanzan nuevos diseños?

- Se trata en lo posible de mantener la marca actualizada con nuevos productos y con diseños diferentes de acuerdo con el desarrollo de nuestros fabricantes y las tendencias del mercado, las cuales son bastante cambiantes año con año.

- ¿A qué se debe que la marca esté en cada vez más ferreterías en el mercado?

- La marca está cada vez más presente en el mercado gracias a su buen desempeño y aceptación de los consumidores que cada día buscan productos de mejor calidad, a un buen precio y que cumplan con sus expectativas y gustos, sin tener que hacer inversiones excesivas.

- ¿En qué se diferencia Graciela a otras marcas de la competencia y que también están presentes en el mercado?

- La línea Graciela es muy extensa con gran variedad de productos y con una presentación con opciones muy diferentes para el cliente final, el servicio de taller y repuestos es inmediato, inclusive vamos directamente al cliente final, si es necesario.



Consíguela en las principales Ferreterías del país

5
AÑOS DE GARANTÍA

Graciela
¡ Mejor CALIDAD ... al mejor PRECIO !

Surtido en repuestos
Variedad en grifería y accesorios
Servicio especializado

Distribuidor exclusivo



Teléfono: 2285-4224
www.disarsa.com
ventas@disarsa.com

HYDRA crece en el mercado de duchas

Las duchas Hydra pertenecen al grupo Duratex, una empresa brasileña líder en el hemisferio sur y séptima en el ranking mundial en el segmento de paneles de madera industrializada. Por ELK

- ¿Cuál es el respaldo internacional con que cuentan?

- El grupo es una empresa brasileña, privada y de capital abierto, con control compartido entre los conglomerados Itaúsa - Inversiones Itaú SA y Compañía Ligna de Inversiones.

Además de ser la mayor productora de paneles de madera industrializada y pisos, vajillas y metales sanitarios del hemisferio sur, tiene el liderazgo en el mercado brasileño con las marcas Duraflor, Duratex y Deca.

Su sede está en São Paulo. Y, en total, cuenta con más de 12 mil colaboradores y 15 unidades industriales.

- ¿Hace cuánto se lanzaron en el país?

- La marca Hydra inició en el país a inicios del año 2017, con una propuesta comercial diferenciada, apostando a la innovación y crecimiento sostenido. De la mano de nuestro socio comercial y distribuidor autorizado para Costa Rica, ELK Group, y hemos mantenido no solamente el crecimiento propuesto, sino que hemos superado las expectativas y la aceptación del cliente.

- ¿Con qué tecnología y cuáles son los beneficios con que cuentan las duchas?

- Las duchas electrónicas Hydra permiten más opciones de temperatura a través de un eje en la mano. Al contar con dispositivos electrónicos internos de última generación, dan la capacidad de seleccionar la temperatura deseada. Ideal para el usuario al permitirle tener acceso en cualquier época del año, con un dispositivo similar a un dimmer o atenuador de luz, donde se puede graduar la temperatura a gusto. Y no solamente esto, si no que además le permite al cliente ahorrar hasta un 91% de energía en comparación con modelos tradicionales, ya que sólo utiliza la capacidad de potencia necesaria para calentar el agua.

- ¿Qué beneficios ha obtenido el producto al contar con ELK como su distribuidor?

- La relación comercial entre Hydra y ELK ha sido todo un éxito y superando las expectativas.

ELK cuenta con una experiencia de más de 20 años en el mercado de productos eléctricos.

Además, cuentan con su propio centro de almacenamiento y distribución de equipos y componentes. Con un departamento de ventas técnicamente capacitado para solucionar y dar ideas a nuestros clientes, respaldado por un departamento de ingeniería eléctrica capacitado, además de contar con instalaciones amplias y bodegas, y una flota de vehículos que se desplazan a lo largo y ancho de Costa Rica.

- ¿Qué diferencia tienen las duchas Hydra con respecto a otras marcas de la competencia?

- Su diseño compacto ha sido desarrollado para dejar un su cuarto de baño más bonito. Su separador, especialmente diseñado para un baño con la intensidad y la cantidad de agua, evita desperdicios.

Cuenta con sistema de control electrónico de la temperatura para cambiar la temperatura de forma gradual y evita el cierre de la ducha para cambiar la temperatura.

El selector de temperatura, que está a la mano, encuentra poco a poco varias opciones para la temperatura ideal del agua, lo que proporciona un baño con mucha más comodidad, economía y seguridad.

Los esparcidores del agua, especialmente diseñados para tener una



cómoda ducha con la intensidad y la cantidad adecuada de agua, evitan el desperdicio.

Fácil instalación. La tecnología exclusiva de "conexión fácil" directo sobre la pared: se ajusta la ducha, se coloca, encender y listo.

- ¿En el tema de repuestos y garantía que ofrece el producto?

- Hydra desarrolla y fabrica productos que cumplen con los requisitos técnicos y legales, lo que garantiza el funcionamiento de los mismos. Garantizar la satisfacción del cliente; por lo que contamos con 12 meses de garantía de fábrica contra daños o desperfectos por manufactura, lo que le permite al usuario la tranquilidad de un producto respaldado tanto por ELK, como por Hydra directamente.

Además, contamos con repuestos de todos los modelos. Desde resistencias hasta selectores de temperatura, así como cualquier parte que el cliente así requiera.

- ¿Cuántos modelos y diseños existen?

- A nivel de fábrica contamos con alrededor de 28 modelos disponibles, desde tradicionales hasta electrónicos, así como digitales, híbridos y blindados.

En Costa Rica, iniciamos con 4 modelos a inicios del 2017. En estos momentos, contamos con 8 modelos y con la proyección de introducir más tipos para el deleite del cliente y posibilidad de elegir lo que más le guste al usuario final.

UN ENCUENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS PARA
FABRICANTES, DISTRIBUIDORES Y FERRETEROS

Expositores 2019



**7 Y 8 DE
AGOSTO
2019**

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

HOTEL SAN JOSÉ PALACIO, COSTA RICA

Su entrada en : www.expoferretera.com

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



Un software ferretero **A LA MEDIDA**

Softland estará en Expoferretera presentando y ofertando al sector ferretero un software con un sistema de control financiero contable que por medio de sus auxiliares, le permite al sector ferretero, controlar los costos asociados a los inventarios, logrando un óptimo manejo de las existencias y control del inventario en general.

- ¿En qué consiste el software que estarían ofreciendo a las empresas de ferretería?

- Sistema de control financiero contable que por medio de sus auxiliares, le permite al sector ferretero, controlar los costos asociados a los inventarios, logrando un óptimo manejo de las existencias y control del inventario en general.

Softland ERP, les permite administrar no solo las unidades, sino también los procesos contable financieros de la empresa, fortaleciendo el control fiscal, facturación electrónica y manejo de impuestos (IVA)

- ¿Qué ventajas otorga a los ferreteros en función de simplificar las tareas?

- El Área Comercial de Softland ERP, satisface las necesidades de empresas

en sus áreas de venta y promoción. Con una alta flexibilidad, la empresa puede administrar sus reglas de negocio, realizar un proceso de venta por múltiples canales y monitorear las estadísticas de venta de forma detallada, según las variables involucradas.

Manejo de listados de precios, esquema de descuentos, manejo de promociones, sistema táctil en el punto de ventas que permite una atención rápida a sus clientes.

Una de sus principales funciones consiste en administrar todos los recursos requeridos para producir los bienes y servicios que vende la empresa, es decir, desde la compra y el control del inventario, hasta el mantenimiento de los equipos, entre otros. Igualmente, brinda una solución de control de proyectos, dirigida a aquellas empresas que requieren registrar los presupuestos y el control de estos.

Facturación electrónica

- ¿Les podría ayudar en el tema de facturación electrónica que tanto les ha costado a los ferreteros?

- Sí claro. Contamos con un módulo que permite la generación en línea de las facturas electrónicas, con un monitor que permite observar los pasos en los que se encuentra cada documento. Así como la aprobación de las facturas de proveedores.

- ¿Qué otros servicios podrían ofrecerle a los ferreteros?

Análisis de requerimientos, con el fin de poder ofrecerles un paquete de módulos y servicios acorde con su tamaño.

Soporte remoto y servicios personalizados en las áreas contable, control de costos, logística y manejo de compras y ventas.



PACÍFICO CENTRAL

se llenó de fiesta

A ritmo de la Expo Ferjuca, en el primer fin de semana de mayo, los clientes disfrutaron de una ambiente lleno de ofertas, descuentos, sorpresas, pero sobre todo muchas novedades que siempre alistan las casas comerciales.

Más de 40 casas mayoristas se hicieron presentes, exhibiendo lo mejor de sus galas, en conjunto con las actividades que Ferjuca preparó para recibir y agradecer a sus clientes, que llegaron provenientes de toda la zona Pacífico y más allá.

Aquí una muestra de lo que fue esta feria que ya es toda una tradición en esta ferretería y en esta zona del país.



¡De cepa **FERRETERA!**

Jonathan Castillo tuvo desde niño “la espinita” por los negocios y su amor por las ferreterías. Ambos aspectos se combinaron y este joven emprendedor es, hoy propietario de 2 ferreterías.



Heredia, Santa Rosa.-Si pasa por Ferretería Santa Rosa y ve a su nuevo dueño, quizás piense: ¡Es muy joven para ser el propietario! Lo cierto es que Jonathan Castillo no solo es dueño de esa –la que asumió desde el 18 de enero–, sino también de Ferretería Castillo, ubicada en Santo Domingo y que tiene cinco años de estar funcionando.

¡Que su juventud no lo engañe! Este joven emprendedor es descendiente de un linaje ferretero, y por lo tanto, trabajó en las ferreterías de su abuelo –Carlos Castillo Vega– desde los 13 años. Y es que don Carlos llegó a tener cinco ferreterías, ubicadas en diferentes lugares del país.

Actualmente, Jonathan se encarga al 100% de Ferretería Santa Rosa, mientras que sus padres, Liliana Zúñiga y Carlos Castillo se hacen cargo del otro negocio.

Nueva administración

Ferretería Santa Rosa era propiedad de Jorge Chacón, sin embargo, él tomó la decisión de pensionarse y quería venderle el negocio a alguien que supiera de ferreterías. Por eso, aunque el negocio tenía “muchos novios”, ya que está muy bien ubicado, en una zona donde no tiene competencia alrededor, donde el pueblo los apoya y vende bastante bien, decidió vendérselo a la familia Castillo.

En un mal día, según Jonathan, lo mínimo que atienden son 200 personas...

las ventas pasaron de 16 ó 17 millones mensuales, a 35 ó 40 millones. ¿Cómo lo consiguieron?

De acuerdo con Jonathan su estrategia se ha basado en la atención al cliente, que es personalizada; y si el comprador necesita ayuda en algún proyecto y requiere que se le brinde tiempo para explicarle algún procedimiento, se le da.

Cuando Jonathan asumió el negocio buscó surtirlo más –actualmente cuentan con 8.000 ítems- y acomodar de forma distinta los productos, de manera que la ferretería se viera más ordenada. Asimismo, aunque el fuerte de este negocio es la parte ferretera, decidió incluir algunos tipos de material pesado y pintura, pues su objetivo es cumplir con las necesidades y peticiones de sus clientes.

Otra de sus estrategias fue contratar más personal, pues anteriormente los clientes se quejaban de que el servicio era lento.

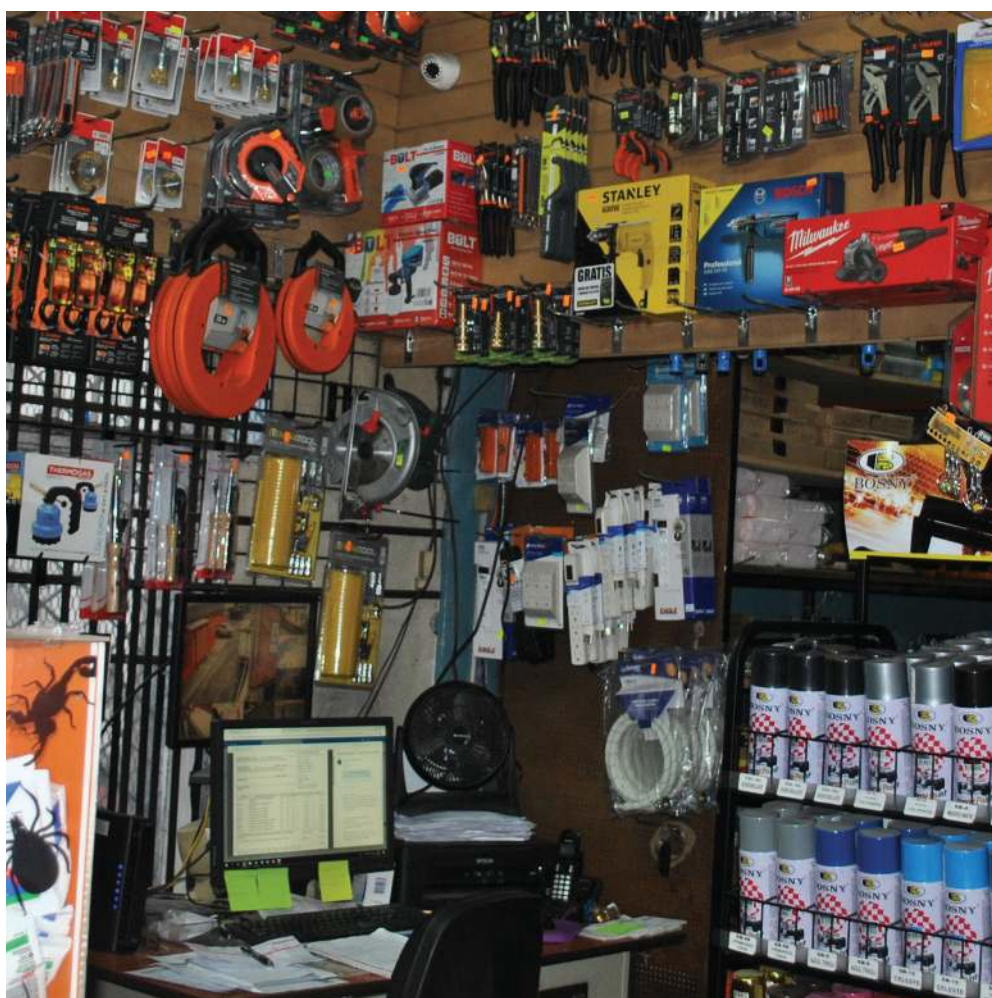
También, a diferencia de la administración anterior, Jonathan decidió que no se iba a seguir facturando a mano, sino que instauró un sistema de cómputo y trató de mejorar el área tecnológica a fin de ser más eficientes.

¡Bien capacitados!

Jonathan Castillo decidió implementar en su negocio algo que sus empleados no habían recibido anteriormente: ¡capacitaciones! Cada cierto tiempo se quedan después del cierre, vienen los proveedores y realizan charlas de una o dos horas sobre alguno de los productos. Además, a Jonathan le gusta hacer una reunión mensual con sus empleados para hablar sobre qué les falta o qué han visto sus colaboradores que se puede mejorar.



A pesar de su juventud, Jonathan asegura que sus empleados lo respetan, y que más bien, han sido una bendición para él y su negocio, ya que son comprometidos, eficientes, esforzados y si algún día deben quedarse más tarde, no le hacen problema.



El Ferretero

Proveedores y aliados

Tener muy buenos proveedores ha sido fundamental para este emprendedor, ya que, según explica, al tener dos negocios pequeños, es difícil tener mucho material guardado en bodega; por eso, sus dos ferreterías hacen pedidos diariamente.

Ante eso, para Jonathan es indispensable que el proveedor tenga un excelente servicio de entrega, y si el proveedor le dice que tiene ruta a Heredia todos los días, le exige cumplir con eso.

“Eso no puede faltar aquí, porque por el tamaño de la ferretería, nosotros no podemos tener mucho volumen de material y entonces la mercadería se nos acaba muy rápido; por eso necesitamos que todos los días esté entrando material”, explica.

Sus números

- Superficie: 100 m2
- Número de empleados: 5
- Promedio de clientes atendidos por día: entre 250 y 300



“Cubrirle la espalda al cliente”, es parte importante del servicio de Depósito Arenal, en donde le ayudan con el presupuesto y el cálculo del material para no hacerlos incurrir en un gasto mayor.

¡Una familia CONFIABLE!

“Lo más importante para un cliente es el tiempo”, por eso, en Depósito Arenal procuran ser rápidos, eficientes y honrados, para que el cliente se vaya con lo que llegó a comprar y que eso sea en el menor tiempo posible.

Coronado, San José.- Depósito Arenal nació en las manos de José Antonio Cordero, un hombre trabajador, que hace 24 años se dedicaba a la construcción y por ello, conocía mucho de los productos que se venden en un depósito.

“Como iba a comprar a los negocios, me gustaba, y yo sentía que podía comenzar uno y levantarlo”, recuerda.

Decidió adquirir una ferretería ya existente –que se llamaba Depósito y Ferretería Dulce Nombre-, pero cuando sus hijos, José Fernando y Gustavo, comenzaron a trabajar con él y entraron con la sociedad nueva, decidieron llamarlo “Depósito Arenal”, un nombre corto, pegajoso y fácil de recordar.

Los inicios fueron duros, y más que era un depósito muy pequeño. De hecho, sus propietarios recuerdan que, al principio, los proveedores no les querían vender porque habían otras ferreterías adelante, y por eso, ellos se las ingeniaban, comprando material a otros depósitos para poder venderles a sus clientes.

“Correr, perder fletes y esforzarse al máximo por no tener dinero... aunque ni teniendo el dinero nos querían vender. Después, cuando ya vieron que trabajábamos bien y que fuimos haciendo que el negocio creciera, entonces más bien los proveedores nos buscaban para vendernos”, asegura José Fernando Cordero, Propietario de Depósito Arenal.

“Gracias a Dios, al esfuerzo de todos los colaboradores, a lo que hemos hecho y a préstamos bancarios, hoy estamos aquí. Nosotros nunca tuvimos un capital de herencia para desarrollarnos, todo ha sido a puro esfuerzo”, agrega.

Familia es sinónimo de éxito

¿Cómo han logrado mantenerse por tantos años? La respuesta de Fernando es contundente: Lo han conseguido porque son un negocio familiar y por la unión que siempre los ha caracterizado.

No ha sido fácil, pero Fernando asegura que los hijos siempre han respetado la voluntad de su papá. Y ahora, muchos años después, don José Antonio más bien, ha ido delegando el trabajo y responsabilidad en sus dos hijos, eso sí, sin dejar de trabajar en conjunto con ellos.

Además de ser una familia unida y trabajar en conjunto, para Depósito Arenal ha sido fundamental el servicio al cliente que ofrecen, la buena atención y solucionarle al cliente los problemas de materiales que pueda tener. Porque ellos, al estar tan cerca de la construcción –José Antonio es constructor- saben muy bien para qué sirve cada producto y con qué se puede sustituir, para así satisfacer las necesidades del cliente.

Otro de sus servicios es que le pueden ayudar al cliente a sacar los presupuestos y a calcular los materiales que necesitan para el trabajo que quieren realizar.

Todo eso ha hecho que las personas confíen en Arenal, porque saben que no les van a robar. Además, utilizan un muy buen sistema de cómputo,

con el que se mantienen muy atentos de todo lo que pasa en la ferretería, lo que sale y lo que no, para evitar que ocurran robos.

¡En la variedad está el gusto!

Depósito Arenal no es solo materiales de construcción o ferretería, sino que también ofrecen tenis y ropa deportiva.

La razón de esto es que el Depósito ha tenido una gran relación con el fútbol, no solo porque José Fernando jugó de manera profesional en Primera División –con Pérez Zeledón-, sino porque ellos patrocinan el equipo de fútbol femenino Arenal Coronado –y fueron dueños por muchos años-, todo eso les ayudó a nivel de publicidad. “Fuimos campeones varias veces”.

Anteriormente, tuvieron una tienda deportiva y por eso les pareció conveniente juntar ambos negocios, además de que tienen una plaza, contiguo al Depósito, y son dueños de una cancha de fútbol. “Nos gusta mucho desarrollar el deporte”, asegura Fernando.

Si hablamos de materiales de construcción y

Sus cifras

- Año de fundación: 1995 (Coronado), 2013 (La Trinidad)
- Número de empleados: 20 (Coronado), 6 (La Trinidad)
- Superficie: 6000 m² (Coronado) y 1057 m² (La Trinidad)
- Promedio de clientes atendidos por día: 230, aproximadamente

productos ferreteros, también ofrecen variedad de calidades, pues si no le ofrecen al cliente las diferentes opciones, no podrían mantener el negocio, ya que no todos sus clientes buscan calidad, y algunos se van por precio.

¡De la experiencia **AL ÉXITO!**

Fernando Angulo inició su vida como empresario ferretero con Ferretería Córdoba hace 17 años. Hoy, ese negocio tiene 4.800 ítems y atiende a 150 personas diarias. Además, desde hace 5 años se unió con Esteban Salas y juntos abrieron Ferresoluciones, un negocio de 7.000 ítems que atiende 300 clientes diarios. Y van por más, ¡ahora buscan importar productos!

Los Yoses, San José.- Fernando Angulo inició en el mundo ferretero hace 17 años, cuando abrió su primer negocio: Ferretería Córdoba.

“Estudié electricidad en el colegio y busqué trabajo en esa rama. Se me presentó la oportunidad de trabajar en una compañía donde vendían artículos eléctricos, y como tenía que estar visitando ferreterías, un día me dije: ¿por qué no tener una? Y así fue como nació la idea. Empecé en un local muy pequeño, que podía medir si acaso unos 30 metros cuadrados, ahí mismo en Barrio Córdoba, y poco a poco fuimos ampliando el negocio”, asegura.

Según Fernando, al principio fue muy duro. “Recuerdo que el primer mes lo que se vendía eran tres mil, cuatro mil, cinco mil colones diarios; y al mes se vendieron 28 mil... ¡eso para mí fue una millonada! Ya después de ese primer mes, el barrio nos empezó a comprar más, porque toda la plata se la metimos al negocio en mercadería, no pusimos ni siquiera publicidad. El segundo mes ya colocamos un rótulo que decía: ferretería, y ahí fuimos creciendo poco a poco”, rememora.

Crecer es todo un proceso, y al inicio, Fernando tuvo que, incluso, ir a comprar material a otras ferreterías –y ganarse cinco o diez colones- con tal de abastecer su negocio y no decir: “¡no hay!”. La ferretería fue generando más y más ingresos, hasta que Fernando decidió que quería expandirse. En el 2015, se unió a Esteban Salas –quien trabajaba para Fernando- y juntos crearon: Ferresoluciones, un negocio que prácticamente abrió sólido y fuerte.

“El asunto es que cuesta mucho salir de un negocio, entonces Esteban y yo acordamos que íbamos a trabajar en una sociedad, pero que yo iba a estar poco en Ferresoluciones, pues más

A photograph of two men in a hardware store. The man on the left, wearing a black t-shirt and blue jeans, stands with his hands in his pockets. The man on the right, wearing a green polo shirt and blue jeans, leans against a silver step ladder. They are surrounded by shelves stocked with various hardware items like screws, nails, and tools.

El consejo de estos ferreteros para quienes desean iniciar un negocio de este tipo, es ser persistentes, no dejarse vencer, luchar y creer en sí mismos.



que todo iba a estar en Barrio Córdoba; y él se iba a encargar de Ferresoluciones al 100%", afirma.

Un negocio exitoso

Ferresoluciones nació con la suerte de su lado. Fernando Angulo ya se había creado un nombre con Ferretería Córdoba. Además, el negocio le dejó dinero suficiente como para montar una ferretería más grande y surtida.

"Aquí fue mucho más fácil porque la plata que teníamos era bastante, y aparte de eso, ya los proveedores sabían quién era Fernando Angulo y nos abrieron las puertas –no nos negaron el crédito–, entonces empezamos bastante fuertes, bien surtidos y desde el principio nos ha ido bastante bien", comenta.

Además de que la amplia experiencia de sus propietarios está de su lado, estas ferreterías se caracterizan por brindar un ambiente muy bueno y una atención personalizada, que invitan a los clientes a visitarlos.

"Chineamos muchísimo a nuestros clientes, y no los vemos como clientes, en su mayoría son amigos o los convertimos en muy allegados. Ellos vuelven por la atención que les brindamos, además, por supuesto, de los buenos precios que manejamos", expresa.

Para poder brindar ese servicio sobresaliente, para ellos es indispensable mantenerse actualizados, por eso, les gusta realizar capacitaciones con los proveedores y todos sus empleados, regularmente.

¡Importadores!

Actualmente, están trabajando en un nuevo proyecto: la importación de una línea ferretera desde México. "Si Dios lo permite, este año empezamos a importar, y esa sociedad nos va a vender a las dos ferreterías. La idea es que el próximo año ya empecemos a venderle a otros negocios ferreteros".



¡Intimidades!

- Año de fundación: 2002 (Córdoba), 2015 (Ferresoluciones)
- Número de empleados: 4 (Córdoba), 6 (Ferresoluciones)
- Superficie: 100 m² (Córdoba), 250 m² (Ferresoluciones)
- Promedio de clientes atendidos por día: 150 en Córdoba y 300 en Ferresoluciones



ENERCOM

premió a sus clientes

En su evento anual, y en conjunto con Masaca, Enercom aprovechó para compartir y premiar a sus clientes, además para estrechar más los lazos de amistad con proveedores y demás amigos.

En una actividad de junio, en el Hotel Crowne Plaza Corobicí, Enercom citó a sus clientes para entregar los premios e incentivos anuales por su pasión en las ventas de productos que la compañía fabrica y distribuye.

Un evento dirigido por Mario Salazar, Presidente de Masaca, y su señora esposa Miriam Sandoval,

y quienes además de felicitar el esfuerzo de los clientes, rindieron homenaje a personas que a lo largo de la trayectoria de la empresa, le han tendido la mano para llegarse a consolidar en los distintos mercados en que operan. Los clientes presenten agradecieron la oportunidad de compartir, mientras disfrutaron de una cena y un entremés artístico.

Aquí algunas de las vivencias más importantes en esta actividad:





SOY
INNOVACIÓN

EAGLE
Smart

Línea de productos inteligentes Eagle Smart, permite controlar luces y electrodomésticos de manera remota por medio de su dispositivo móvil. Sólo descargue el APP y disfrute de sus beneficios.



Compatible con:



PRODUCTOS
CERTIFICADOS



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

www.eagle.cr
Eagle Centroamericana

Capacitarse en línea: **UNA NECESIDAD**

Los robots, la automatización y el software han demostrado ser capaces de sustituir a las personas. Tener una segunda profesión o conocimientos adicionales es indispensable en el mundo laboral que se avecina.

Millones de personas de todo el mundo siguieron cursos en línea en el 2017. Los estudiantes en línea buscan avanzar en sus carreras y se sienten atraídos en su mayoría por los cursos de “tecnología de punta”. En el 2018, se espera más de lo mismo, según las principales plataformas de educación en línea. Codificación y Telemática fueron las tendencias que dominaron los años anteriores.

Se puede predecir que la Ciencia de Datos y la Informática se encontrarán entre la áreas temáticas más populares de este 2018. Ambas disciplinas son vitales para llegar a los nichos adecuados de mercado, por los medios correctos y en el momento preciso.

Las organizaciones – que mencionamos abajo – ofrecen cursos de la más alta calidad de instituciones de educación asociadas, reconocidas por su compromiso con excelencia en la enseñanza y el aprendizaje.

Muchos de los cursos ofrecidos se dan en diferentes idiomas, incluyendo el castellano. Algunas de ellas otorgan certificados de participación.

Coursera

Coursera se ha asociado con universidades líderes de los EE. UU. y de todo el mundo para ofrecer cursos en línea que cubren cientos de temas diferentes.

Esta plataforma de educación virtual – nacida en el 2011 – ha indicado que los tres cursos más populares de Coursera, según el promedio diario de matrículas, están relacionados con: Inteligencia Artificial, Aprendizaje Automatizado, Redes Neuronales y Aprendizaje Profundo.

Por otro lado, los cursos sobre pensamiento analítico y programación de computadoras también tuvieron alta demanda.

La Introducción al Pensamiento Matemático de la Universidad de Stanford (EE. UU.) alcanzó el cuarto puesto en la lista de Coursera en 2017.

Guía para comenzar con Python de la Universidad de Michigan (EE. UU.) se convirtió en el sexto más estudiado. En séptimo lugar estuvo Algoritmos, de la Universidad Princeton (EE. UU.).

La dirección de Coursera, cree que la Inteligencia Artificial, Blockchain y cualquier tema relacionado con los negocios y el Análisis de Datos seguirán creciendo en importancia.

Codecademy

Previamente, respaldada por la Casa Blanca, Codecademy se dedica a

enseñar a las personas cómo codificar, y está disponible de forma gratuita. Mientras que otros cursos de codificación en línea son un entorno de “aprende a tu propio ritmo”, Codecademy motiva a los estudiantes a mantener un ritmo rápido utilizando grupos de apoyo y un sistema de puntos.

Codecademy es una plataforma interactiva en línea que ofrece clases gratuitas de codificación en lenguajes de programación como Python, PHP, JavaScript, y Ruby, así como lenguajes de marcado incluyendo HTML, CSS2, CSS3 y uso de API's.

edX

EdX, una organización sin fines de lucro que ofrece cursos gratuitos en línea de más de 100 instituciones, incluidas la Universidad de Harvard y el Instituto Tecnológico de Massachusset (MIT). Siete de sus diez mejores cursos en 2017, fueron relacionados con la informática y la programación, el análisis de datos y la inteligencia artificial.

Destacan la Introducción a Python para Ciencia de Datos de Microsoft e Inteligencia Artificial de la Universidad de Columbia (EE. UU.), ambos de reciente lanzamiento. La organización también añadió en 2017, Blockchain para empresas, un curso de la Fundación Linux.

Udacity

Udacity es una plataforma con un fuerte enfoque en la tecnología, con una selección de cursos pequeños pero bien diseñados. Si busca incursionar en la ciencia de los datos (llamado el “trabajo más sexy del siglo XXI”), el programa de ciencia de datos de Udacity cuenta con una impresionante lista de profesores de compañías como Salesforce y Facebook.

Udacity afirma que expandirá su plan de estudios existente en Inteligencia Artificial y sistemas autónomos.

Variedad para todos

SENIO



AGRI



RONCO



AQUA
nuova

 **Cofersa**
mayorista ferretero

Distribuidor autorizado, Tel: 506 2205 2525, televentas01@cofersa.cr



El boletín de TYT, con lo último de la información y capacitación en línea para el sector ferretero y de la construcción. Su contenido es de gran valor, pues se convierte en una fuente de ideas y consejos, con datos veraces y oportunos.

Reciba información del sector ferretero

Suscríbase al boletín semanal de TYT en www.tytenlinea.com



Contáctenos: Annia Cabalceta
Cel.: (506) 7014-3611
annia@ekaconsultores.com



REVISTA TYT