tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

EN CONSTRUCCIÓN

Pinturas en promoción. P 35.

A la carga con internet

Ferreteros examinan a mayoristas P.22

Amanco rinde cuentas P.28

Expoferretera P.36

ISSN 1409-2301

Somos los mejores en servicio
TRANSFESA
Transacciones Ferreteras de C.R., S.A.

Durman Esquivel
Bombas para Agua
El poder del agua en sus manos

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº130
CORREOS

ENERO 2005 / AÑO10 / NO. 103

Hospital Regional San Rafael
Alajuela

Banco de Costa Rica
Barrio Aranjuez, San José

Edificio Centro de Visitantes
Parque Nacional Volcán Poás
Poás, Alajuela

Saint Claire
Tres Ríos, Cartago

Siempre SUR

Pinte y elimine

✔ FILTRACIONES ✔ HUMEDAD ✔ PINTURA EMBOLSADA

Plafones Interiores

Paredes Exteriores

Jardineras

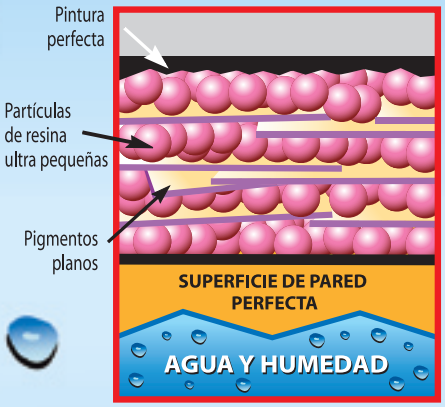
Muros de Contención

Fuentes de Agua

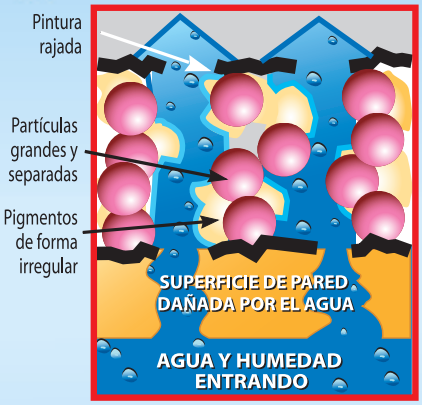
Lanco Dry-Coat es una pintura basada en una nueva tecnología que combina capas sobre capas de pigmentos planos fuertemente pegadas juntos con partículas de resinas 100% acrílicas, hidrofóbicas ultra pequeñas formando una sólida y flexible capa que elimina 100% el paso del agua, evita que se formen hongos o que se pegue el sucio.

PARA 10 PSI*
Mayor que una pared de agua de 7m de alto

PINTURA DRY-COAT



PINTURAS COMUNES



¡Garantizada 20 años a parar el agua!

✔ Repele el agua ✔ Evita filtraciones
✔ No se le pega el hongo ni el sucio

LANCO®

Miles de colores a escoger

*Según pruebas DL Laboratories, New York

USA TECHNOLOGY
A division of the BLANCO GROUP

(506) 438-2257 • De venta en tiendas y centros de pintura

Evite los problemas de humedad en sus paredes con la nueva Hidrolux.
Unica que aisla totalmente la humedad actuando desde el interior y evitando por completo la eflorescencia.

Vastalux

Prepárese para pintar

*Ultra-**lux*** se puede aplicar hasta en superficies húmedas

Simplemente, la mejor pintura producida en latinoamérica.

Vastalux

NOTA DEL DIRECTOR

Karl Hempel

Se acerca la edición número 7 de Expoferretera, la herramienta de negocios que usted debe tener para estar actualizado en un mercado de tanta exigencia como el ferretero y de materiales de construcción.

En su negocio, usted puede tener una buena cantidad de proveedores que lo mantienen con el surtido necesario para atender con éxito a sus clientes, pero se ha preguntado si posee a todos lo que realmente necesita y requiere para tener un negocio de vanguardia acorde con las exigencias de los tiempos.

En Expoferretera 2005, usted puede contestarse esa pregunta y muchas otras, pues la feria lo pone en contacto directo con una excelente selección de proveedores dispuestos a brindarle ventajas competitivas, negocios atractivos, precio, surtido, calidad de productos, seriedad y sobre todo servicio.

Las oportunidades para crecer podrían bien estar a la vuelta de la esquina o en Expoferretera. Así que no hay mucho de donde elegir, por eso usted tiene que decirle presente a Expoferretera 2005. TYT

CONTENIDO

8 PINCELADAS

19 EL EXPERTO

20 MERCADEO
De la prosperidad
Un mayor empeño puesto en nuestros actos junto a un cambio de actitud, puede significar la entrada de nuestras comunidades en la senda del progreso y el bienestar.

22 EN CONCRETO
Mayoristas bajo la lupa
Como si se tratara de una radiografía, TYT expone lo que ferreteros opinan del servicio que reciben de los mayoristas y qué cambios quisieran observar.

PERFIL
26 Cemex
Algo más que cemento.

28 Amanco
Informe sobre responsabilidad social.

30 Manos a la obra
Nuevo cemento blanco de Cemex
Nace un nuevo Sanson en la familia.

EN BODEGA
32 Consejos prácticos para su página de Internet
Dos expertos en diseño de páginas de Internet brindan consejos muy útiles para las ferreterías que quieran ingresar a la gran red de redes.

34 SUR Química

35 EN CONSTRUCCION
¡A pintar!
Promociones de pintura para el verano.

36 EXPOFERRETERA
Múltiples razones para participar en Expoferretera.

42 Bajo Techo
Bloques modulares vrs tradicionales

43 CERO CLAVOS
Hotel Parador, una joya en medio de la montaña
Tecnología y naturaleza convergen en un lugar que llena de paz y del que se sale con la firme idea de regresar.

44 PRODUCTOS FERRETEROS

46 CIMIENTOS

48 EL DEPENDIENTE
¿Cuál ha sido su mejor anécdota ferretera?

50 EL FERRETERO
Ferretería Los Angeles
Todo queda en familia
Los hermanos Monge se han ido ganando el cariño de sus clientes en Santo Domingo de Heredia.

CRÉDITOS

Director
Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net
Director Editorial
Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net
Subdirectora Editorial
Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net
Editor
Christian Montero
christian.montero@eka.net
Directora de Arte
Nuria Mesalles
Director de Comercialización
Oscar Gutiérrez
Cel. 383-1876
Asesores Comerciales
Jenny Alpízar M.
jenny.alpizar@eka.net
Cel. 363-3737
Ana Cubero
ana.cubero@eka.net
Cel. 377-6920
Diseño y diagramación
Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo
Circulación
Astrid Madrigal
suscripciones@eka.net
Tel. 240-7633. ext. 130 - 134
Colaboradores
Johana Rodríguez
Carlos Reyes

tuercas y tornillos TYT LA REVISTA FERRETERA

Tel. 240-7633 Fax 235-1557
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

¿SE DEJARÍA SACAR UNA MUELA POR UN FONTANERO?

No, verdad.

Porque para todo hay un especialista. Por eso, en CEMEX Costa Rica hemos desarrollado un cemento para cada uso. Busque a los que saben, porque después de Sansón no hay nada mejor.

www.cemexcostarica.com Teléfono: 800-CEMEXCR (236-3927)

NOTA DEL EDITOR

Christian Montero
christian.montero@eka.net

Empezar con todo

Empezamos año y como es costumbre, las promesas, metas y buenos propósitos, figuran en nuestra lista de cosas por hacer.

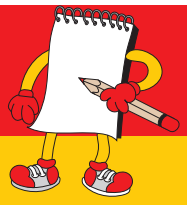
Para algunos será perder esos kilillos de más, buscar un nuevo trabajo o algún vicio que se quiera echar a la basura. Lo importante es tener una motivación, una meta o sueño que nos haga levantarnos cada día con ganas de hacer algo.

Por supuesto que los negocios no están al margen, ¿a quién no le interesa que su empresa crezca?

Sería hermoso que este año pudiéramos informar sobre el desarrollo de las ferreterías y de las abundantes ganancias que estas puedan experimentar. Ojalá nuestra economía y el espíritu luchador de los empresarios lo permitieran.

En junio habrá una buena oportunidad, del 10 al 12 se llevará a cabo la séptima versión de Expoferretera, feria de la que esperamos usted pueda sacarle mucho provecho. TYT

PINCELADAS



¡Escríbanos!
En TYT nos interesa conocer su opinión.
hugo.ulate@eka.net

Ponga sus clientes a vacacionar

En el mundo ferretero y de la construcción se hace indispensable sorprender a los clientes con novedades y sobre todo, aprovechar las distintas temporadas del año para satisfacer sus necesidades.

Antes de tener que decir "no", es mejor que se de una vueltita por su bodega para que pueda constatar si cuenta con los artículos más idóneos para cada temporada. Esto le permitirá estar actualizado y listo para encarar las necesidades de sus clientes.

Precisamente, esta es una temporada en la que las ferreterías deben sacar el mayor provecho. Por ser la época de verano y apta para vacacionar, es muy posible que los clientes piensen en su ferretería principalmente en encontrar aquellos implementos que se requieren para darse unas buenas vacaciones.

Tiendas de campaña, lámparas de canfín, hieleras, anzuelos, palas, cuchillos, plantillas de gas y por qué no hasta zapatos para la montaña, son algunos de los artículos que no deben faltar en su negocio.

Artículos para acampar y vacacionar podrían convertirse en el atractivo de sus clientes en esta temporada. Más vale que esté preparado para que pueda sacar provecho.

Tener este tipo de objetos no sólo hará que su negocio se posicione bien en la mente de los clientes, sino que le permitirá obtener ganancias y de paso tenderle una mano para escalar con éxito la cuesta de enero.

No importa donde tenga su establecimiento, si es cerca de la playa o la montaña, o lejos de ambas, basta con empezar a exhibir este tipo de implementos para que sus clientes empiecen a ingresar a su ferretería.

Tome en cuenta todo esto, y si por casualidad aún no cuenta con estos productos, aún es tiempo de hacer el pedido a sus proveedores. TYT

Prestan plata

Si está pensando en ampliar su negocio, necesita dinero para adquirir una nueva línea de productos o alguna otra necesidad de dinero, le tenemos una opción.

La empresa de financiamiento ACORDE, pone a disposición un monto de $2.1 millones (más de ¢900 millones al tipo de cambio actual), para el financiamiento de inversiones y capital de trabajo de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Según explicó Gabriela Flores, Gerente General de esta empresa, el dinero se utilizará para brindar apoyo a las empresas del sector industrial, servicios y comercio, dedicadas a diversas actividades, cuyos créditos serán concedidos en plazos que van entre 6 meses y los 8 años.

"Nosotros ofrecemos una opción real para el financiamiento de las necesidades del micro y pequeño empresario, asesoramos en el trámite y los apoyamos en su gestión empresarial; otras opciones del mercado exigen requisitos que los empresarios no pueden cumplir sin asesoría",

RENUÉVATE CON BTICINO

ACUMULA PUNTOS CON TUS EMPAQUES FLOWPACK Y CANJÉALOS POR PREMIOS

90pts

Bolsito para Herramientas

120pts

Gorra

180pts

Camisetas en Gris y Negro

210pts

Salveque

300pts

Maletin

420pts

Jackets Impermeables

3 pts	2 pts	1 pts
MODUS PLUS	DOMINO AVANT	LINEA OVAL

Puedes combinar empaques flowpack de las líneas en promoción, para obtener el puntaje deseado.

Promoción válida del 20 Set -15 Dic. ó hasta agotar existencias
*** Aplican restricciones**

Para mayor información y centro de canje BTICINO COSTA RICA
Frente a Cenada, Barreal de Heredia, Tel: 298-5600
ó consulte al vendedor de la Ferretería

bticino

En nuestra próxima edición

Llegada de cadenas extranjeras

TYT hace una investigación sobre la proliferación de las grandes cadenas ferreteras nacionales y extranjeras, sobre todo para que quienes están inmersos en el sector puedan determinar la magnitud de los grandes competidores que vienen de fuera.
Fecha de cierre: 17 de enero

Proxima edición
Marzo
Tiempo de madera

Para Anunciarse
Jenny Alpízar, Asesora Comercial
jenny.alpizar@eka.net Cel: 363-3737
Ana Cubero, Asesora Comercial
ana.cubero@eka.net Cel: 377-6920

Para Suscribirse
Suscripción anual: $45
Suscripción por dos años; $70
Astrid Madrigal / Evelyn Bonilla
Tel: 240-7633 ext.134
suscripciones@eka.net

www.ekaconsultores.com

Cuide su sección de jardinería

Con la llegada de la estación seca, llegó la hora de poner más atención a las áreas verdes, ya que si se descuidan podrían deteriorarse con rapidez.
Precisamente, a sabiendas de esto, no hay duda de que los clientes entraran a su negocio buscando herramientas que les permitan mantener sus jardines en tan buen estado como en la época lluviosa.
Es importante, ahora más que en ninguna otra época, destinar una pequeña área o departamento a la jardinería, lo más visible en su negocio.
Mangueras, rastrillos, palas, picos, machetes, azadones, mariposas, accesorios para riego, motoguadañas, orilladoras, guantes de tela e incluso semillas, forman parte de los productos que tampoco deben faltar en su ferretería.
Recuerde que muchos de estos productos funcionan como ganchos para que los clientes lleven otros. Por ejemplo, si un comprador ingresa en busca de una manguera para regar su jardín, es posible que de paso también se lleve algún accesorio como una mariposa o una pistola para regar.
Así las cosas, es mejor que empiece a hacer inventario y consiga determinar de cuáles productos posee en menos cantidad para hacer su pedido y así no devolver a sus clientes con las manos vacías.

En época de verano, los clientes destinan una buena parte de su tiempo a cuidar sus áreas verdes, por lo que es importante mantener el departamento de jardinería al día.

Es importante tener en cuenta que son muy pocos los clientes que no poseen un área verde en sus casas y también muy pocas las personas que no dedican un buen rato a cuidar estas áreas y es lógico que en verano requerirán aún de más ayuda y en este caso, su ferretería y departamento de jardinería se convierten en los aliados idóneos.
Hay que estar preparado con todo porque no falta quien pregunte cuál es el machete idóneo para despuntar árboles o cuál es la pala indicada para remover la maleza. TYT

Torneca
23
ANIVERSARIO
Es Tiempo
para Bueno
Negocios
18.000 TIPOS DE TORNILLOS Y CENTRO INDUSTRIAL
207-7777
SI NO HAY EN TORNECA... ¡OLVIDELO!

"Seguridad e higiene del trabajo"

"Seguridad e higiene del trabajo" constituye una obra actualizada destinada a satisfacer las necesidades de formación en este campo. La selección de los temas y su tratamiento, así como la presentación de los mismos, que siguen los planteamientos más actuales, hacen de este libro un valioso instrumento tanto de consulta como de actualización para todas aquellas personas relacionadas con la prevención.

Esta obra no sólo incluye aspectos técnicos fundamentales, sino que se introduce en conceptos más novedosos como la Seguridad Integrada, el binomio Calidad-Seguridad dentro del concepto de Calidad Total, aspectos ergonómicos de las condiciones de trabajo, etc.

La recopilación en un sólo texto de los temas fundamentales relativos a la prevención de riegos laborales, convierten a este libro en un valiosa herramienta que contribuye a crear una cultura preventiva en las empresas.

Autor: José Ma. Cortés Díaz
Editorial: Alfaomega TYT

Mafisa se renueva

Recientemente, la empresa Mafisa estrenó unas nuevas y cómodas instalaciones siempre ubicadas en Calle Blancos, con todas las facilidades tanto en lo interno como lo externo.

Los cambios son más que notorios, el parqueo tiene un área de 4000 m2, para vehículos livianos y pesados con vigilancia privada y un área especial para montajes en maquinaria.

Pensando en eso, quienes lleguen a Mafisa podrán ser atendidos ahí mismo según sea el tipo de trabajo requerido, como por ejemplo hace poco que le instalaron un equipo hidráulico a un camión de bomberos.

"En Mafisa somos líderes en servicio y calidad, nos esforzamos por brindar a nuestros clientes mayor calidad en el servicio, es por esto que decidimos remodelar y ampliar nuestras instalaciones", comenta Gilbert Pérez, Gerente General.

Producto de esos trabajos hoy cuentan con un amplio y cómodo despacho para ofrecer una mejor atención y mayor rapidez al realizar las compras.

También una bodega de más de 1200 m^2 con más de 10,895 líneas de productos en inventario permanente. TYT

Tómese su tiempo

Es normal que un cliente entre al negocio apresurado y con el deseo de que se le atienda lo antes posible. Basta con volver a ver las caras de quienes ingresan al negocio para constatar la premura que traen encima.

El cliente hará su pedido y querrá casi de inmediato, tenerlo en sus manos y casi hasta salir corriendo. Claro está que no son todos, pero si una buena mayoría.

Aquí lo más importante y sobre todo para quienes se encargan de atender a los clientes, como es el caso de los dependientes, es buscar la forma de que los compradores queden bien atendidos.

Por más clientes que estén esperando el dependiente debe atender con calma, sin presionar, sin esperar que el cliente se decida con rapidez para seguir con el siguiente.

Dejar un cliente mal atendido es como quitarle el "palito" al helado. Así que por más clientes que hayan esperando y por más prisa que tengan los otros, es mejor que se tome su tiempo y satisfaga con éxito la necesidad de quien esté atendiendo en ese momento.

Es lógico que cuando el negocio está repleto de clientes, muchos tienden a desesperarse, se atarantan por temor a que quienes esperan decidan irse. Recuerde que por más que alguien espere y por más prisa que lleve consigo, al final agradecerá más la buena atención recibida.

Un cliente mal atendido potencialmente, se convierte en un comprador menos para el futuro, así que por más presión que sienta encima, mejor tómese su tiempo y hágalo bien. El cliente, al final entenderá que la espera valió la pena. TYT

Transfesa

Celebremos juntos nuestro XX aniversario en el II Convivio Ferretero

Transfesa

Somos los mejores en servicio ...

Les desea un venturoso año nuevo.

Tel. (506) 210-8989 • Fax. 291-0731
Del Liceo de Pavas 200m Oeste, 350m norte
Apdo. 215-2150

Crearán Instituto del Color y la Luz

En los próximos días, entrará en funcionamiento el Instituto del Color y la Luz, un innovador concepto de asesoría sobre el uso adecuado los de los colores, luces, espacios y demás detalles relacionados con la decoración.

No se trata de una ferretería, es más bien un centro de decoración y atención personalizada, donde expertos en la materia brindarán asesoría.

Este instituto funcionará con puntos de venta y en cada uno habrá un asesor a tiempo completo que le dirá al cliente qué colores usar y cómo aprovechar óptimamente los espacios de la casa o el negocio.

También tendrá a disposición el servicio de visitas, donde un experto hará las recomendaciones según cada casa y si al cliente no lo pueden visitar debido a que vive lejos del punto de venta, podrá enviar fotografías del lugar que desea decorar y poco tiempo después recibirá la respuesta.

Cada local será una sala de exhibición, en donde el cliente podrá probar combinaciones de colores y contrastes de luces, de manera que pueda recrear lo más fielmente posible, el lugar que piensa pintar.

Los sitios en donde habrá puntos de ventas son: San Pedro-Curridabat, Escazú-Santa Ana, Liberia y Calle Blancos, que por cierto será el primero en abrir sus puertas a partir de la tercera semana de este mes.

Es posible que más adelante exista otro en la zona norte, para aprovechar el alto crecimiento turístico que registra ese bello sector del país.

Estaremos pendientes para traerles más información en próximas ediciones. TYT

Instituto
del color y la luz

COOPER Hand Tools

ATKINS® SILVER STEEL

Alerta a los clientes

Con el objetivo de proteger los intereses y la seguridad de sus consumidores, Cooper Hand Tools, hace de conocimiento público, las siguientes aclaraciones:

1. La **sierra** marca **Atkins® Silver Steel** es fabricada exclusivamente por Cooper Hand Tools.

2. Cooper Hand Tools no tiene sociedades o asociaciones de cualquier índole con ninguna otra empresa que se pueda presentar como fabricante de **sierras Atkins® Silver Steel**. Cooper Hand Tools tampoco produce **sierras Atkins® Silver Steel** para terceros.

3. Para combatir el grave problema de falsificación de sierras, Cooper Hand Tools promueve investigaciones permanentes en todo el territorio nacional. Medidas judiciales justificadas, ya fueron tomadas con el objeto de defender la seguridad de los consumidores de los productos Cooper Hand Tools.

4. Cooper Hand Tools no se responsabiliza por productos falsificados, similares o no a las **sierras Atkins® Silver Steel**. Cooper Hand Tools advierte que el uso de herramientas de origen dudoso puede causar serios daños a equipos, como también daños operacionales, patrimoniales y personales.

5. CUIDADO: Si Ud. es un vendedor de herramientas, utilice solo los servicios de los siguientes distribuidores autorizados por Cooper Hand Tools: TRANSFESA 210-8989, VALCO 252-2222, ABONOS AGRO 256-8595, DIFESA 236-7424, DEPOSITO QUIJANO 227-2727 y FEDECOOP 265-4229

¿Por qué?

Sistema ROTOPLAS M.R.
Mejor Agua

- Los SISTEMAS ROTOPLAS son los ùnicos que se preocupan por la salud de tù familia, cuidando la calidad del agua.
- Fabricados con plàsticos AB ANTI BACTERIAS.
- Equipado con TODOS los accesorios RESISTEC para un excelente funcionamiento.

TAPADERA UNICLICK HERMETICA
VALVULA DE ENTRADA
FLOTADOR
CONECCION ROSCADA DE SALIDA
MULTICONECTOR DE SALIDA
RESPIRADERO
LLAVE DE PASO
FILTROPLAS PASO 1

* Incluye el FILTROPLAS PASO 1 que elimina toda la arena y sedimentos, limpiando el agua que usas en tù hogar. Hace el agua cristalina. Cambias el elemento de 3 a 6 meses.
* Fàcil de instalar, NO requiere herramienta.
* No necesitan mantenimiento.
* Unicos certificados ISO 9002 y con aprobacion de la FDA (Food and Drug Administration) # 177,1520 de los Estados Unidos.
* GARANTIA CERTIFICADA POR 5 AÑOS QUE INCLUYE EL TANQUE CON TODOS SUS ACCESORIOS.

ROTOPLAS América Latina
CALIDAD ISO 9001-2000
CERTIFICADA POR IQC

Plasticos AB Anti-Bacterias

Con plásticos AB Anti-Bacterias

Porque Rotoplas

Sí

cuida tu salud

Los otros NO.

EXIGELO EN TU FERRETERIA PREFERIDA EN TODO EL PAIS !
PROMOCION EXPOFERRETERA UNA CAMISETA GRATIS POR TU COMPRA DURANTE JUNIO Y JULIO.

ROTOPLAS 30 AÑOS DE EXPERIENCIA EN TODA LATINOAMERICA

Tel. (506) 537-2485 • Fax. (506) 537-2562
Al frente de Recope, Alto de Ochomogo, Cartago
E-mail: rotoplas_cr@hotmail.com
Web: www.rotoplas.com.mx

Tecnología ROTOPLAS®
Mejor Agua

Impulso para dar en el clavo

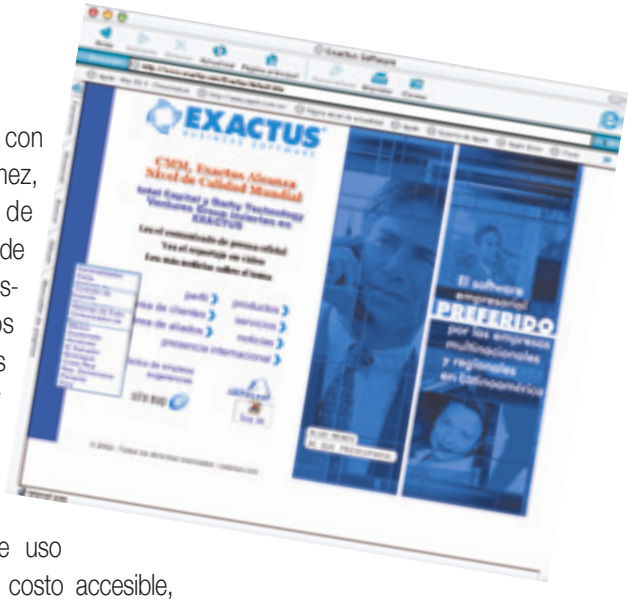
Si su empresa está pensando en agilizar sus operaciones internas y reducir costos operativos, Exactus le ofrece una alternativa tecnológica creada especialmente para atender las necesidades de las ferreterías y los depósitos de materiales.

Se trata de Exactus ImpulsoTM, un software que permite mantener un firme control sobre sus inventarios, costos y ventas que ya varias empresas están utilizando, sobre todo en el área del servicio al cliente.

En el ámbito técnico, el producto está integrado por cuatro grupos de módulos diferentes que pueden ser adquiridos de manera independiente o en forma grupal. Esta es una de las grandes ventajas que se ofrece pues, a medida que la empresa crezca o sus necesidades varíen, Exactus ImpulsoTM puede adaptarse (en términos técnicos esta función es conocida como escalabilidad).

Las cuatro versiones disponibles son: Impulso Industrial, Nómina, Financiero y Comercial. En el caso de las ferreterías, los dos últimos módulos son los que se adecuan mejor a su giro de negocio.

De acuerdo con Alejandra Gómez, consultora de requerimientos de Exactus, en Costa Rica, todos estos productos resultan muy atractivos porque son fáciles y rápidos de implementar, de uso intuitivo y a un costo accesible, tanto para adquirirlos, como en lo que respecta al mantenimiento. Los montos de inversión arrancan a partir de los 12.500 dólares.



Para obtener más información, puede visitar la página electrónicawww.exactus.como llamar al (506) 239- 6310. TYT

Amanco reduce tiempos de entrega

Amanco redujo en un 30% el tiempo en la preparación de los pedidos que solicitan sus clientes, gracias al Centro de Distribución (CEDIS) ubicado en su planta de San Antonio de Belén.

Para llegar a ello, utilizan un sistema de administración de almacenes con lectura inalámbrica, que permite desarrollar una gestión de almacenamiento, preparación y despacho por medio de flujos de información electrónica a través de "interfaz", desarrollando una logística sin papeles.

"Este sistema inalámbrico es la combinación de código de barras, y un software especializado (Adaia) de optimización de la gestión de almacenes, el cual agiliza el flujo de información y productos, maximizando recursos tan valiosos como espacio cúbico, equipo mecánico y el recurso humano" explica Rigoberto González, Gerente de Atención de servicio al cliente de Amanco.

Un brazo importante en esa tecnología es el sistema dinámico de almacenamiento para el "picking" (alisto) de accesorios de tubosistemas.

"El sistema de picking permite tener muchas posiciones de alisto en pocos metros cuadrados, con acceso fácil a la altura normal del cuerpo, esto redunda en una minimización de distancia recorrida en alisto y una facilidad de acceso que permite reducir los tiempos hasta en un 55%, o sea mayor capacidad de respuesta al cliente" agrega González.

El empleo de toda esta tecnología es fundamental para dar respuesta a las necesidades de los clientes, tanto locales como extranjeros, ya que un 30% de la producción de Tubosistemas de la Planta de Amanco en Belén son exportados al resto de las naciones de Centroamérica y El Caribe.

"El nuevo sistema del Centro de Distribución de Belén, más la implementación de tecnología de punta nos ha permitido disminuir el tiempo de preparación de pedidos hasta en un 30%, lo cual redunda en una mejora sustancial para nuestro servicio al cliente"

Agenda ferial

- **Cevisama.** Febrero 8-12, Valencia (España)
- **Ambiente Frankfurt.** Febrero 11-15, Frankfurt (Alemania)
- **Canadian Hardware @ Building Materials Show.** Febrero 20-22, Toronto (Canada)
- **Climatización.** Salón Internacional de Aire Acondicionado, Calefacción, Ventilación y Refrigeración, 23-26 Febrero, Madrid (España)
- **Asia-Pacific Sourcing.** Productos para el hogar y el jardin, 27 Feb - 1 Marzo, Colonia (Alemania)

La apariencia vende

Un adagio popular dice que "todo entra por la vista" y vaya que es cierto. Por ejemplo, por más delicioso que pueda ser un platillo, si no tiene un aspecto agradable difícilmente podría ser atractivo para el paladar.

En el caso de la presentación de las personas es igual, sobre todo cuando obedecen a ciertos estereotipos que la misma sociedad ha marcado.Sobre todo en el caso de quienes atienden público en un depósito de materiales o ferreterías.

Muchos establecimientos se han percatado de esto y lo han solventado incluyendo entre sus empleados un uniforme, pero se hace indispensable que los colaboradores también se preocupen por su apariencia. Mantener el pelo más largo de lo normal o desgreñado, las faldas por fuera, la barba sin rasurar, las manos sucias, las uñas sin cortar, son precisamente condiciones que pueden causar repudio entre los clientes.

Los clientes son quisquillosos en este sentido y probablemente piensen que lo que miran a simple vista, identifica la totalidad de la empresa.

Lo mismo pasaría en el caso de los negocios sino estuvieran bien presentados y con orden, pues habría clientes que lo piensen dos

Entre al mundo de Expoferretera.com

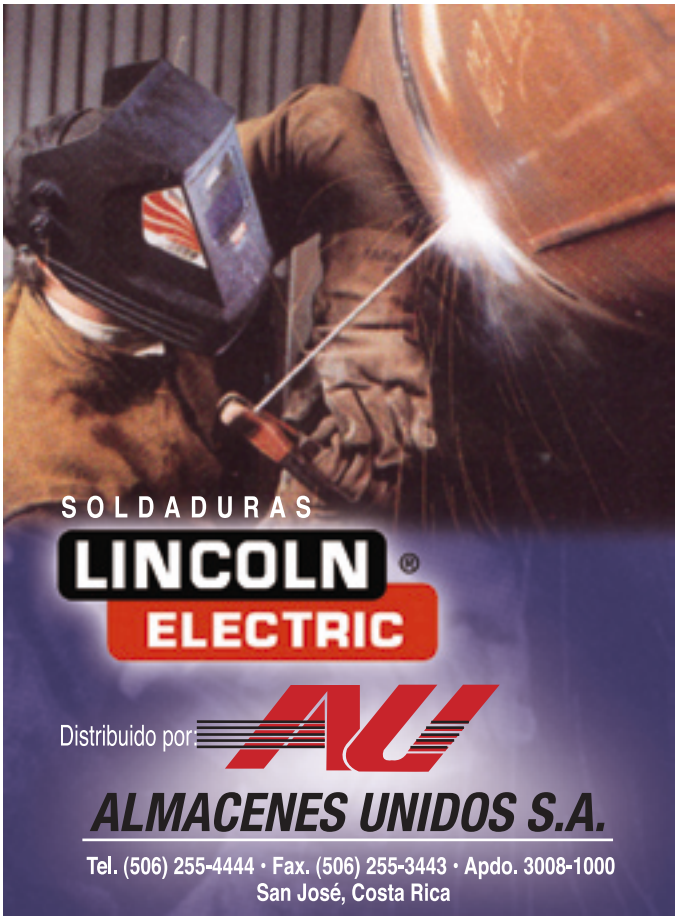
¿Quiere estar enterado del quehacer de los ferreteros?

En www.expoferretera.com usted encontrará toda la información necesaria para que sepa qué esta pasando en el sector, cuáles productos están de moda y quienes son los proveedores más importantes.

Con solo un click, usted podrá entrar en contacto directo con empresarios costarricenses y del resto de Latinoamérica, lo que representará una herramienta importantísima para el crecimiento de su negocio.

Además, tendrá acceso a información actualizada sobre la feria ferretera y de materiales de construcción, más importante del país.

Si no nos ha visitado anímese, puede que encuentre la solución que anda buscando para su



EXPERTO

Rodrigo Bermúdez
rodrigo.bermudez@itcseguros.net

El presupuesto

El presupuesto es una radiografía que nos permite visualizar cuanto cuesta lo que deseamos.

En la construcción de una vivienda al hacer el presupuesto nos iremos a dar cuenta, con base en la recopilación de información, en donde se irá a destinar más gastos. Una vez que se tenga, se deberá llegar a la etapa de decidir que se desea concretar, o sea, terminar, puesto que debemos separar nuestras emociones individuales o de pareja, y presupuestar realmente lo que se puede pagar. Un presupuesto es un diagnóstico muy diferente a un pronóstico.

El presupuesto elaborado por un profesional, es una realidad que se debe respetar. Uno de los mayores problemas en la construcción es precisamente las diferencias de presupuestos.

Así, por ejemplo, se contrata una casa por un determinado valor y conforme avanza la construcción es evidente que los números cambian. Los honorarios que se cobran por la realización del presupuesto no le deben provocar, a usted como futuro constructor, el menor temor a la investigación realizada. Al contrario, es una clara señal de cuanto dinero irá a valer la obra aproximadamente. ¿POR QUÉ? Sencillamente porque en la construcción existen factores de riesgo y siempre estarán presentes. No existe el 100% de exactitud.

Un inicio responsable de un presupuesto se da a partir del calculo de lo que irá a costar o valer en dinero la construcción. Existen palabras en las que debemos profundizar. Hablo de estimación probable, es decir el presupuesto es una proyección que se irá aproximar, acercar. Es por ello que un presupuesto subjetivo o inventado afectará directamente al propietario.

Existe el estudio preliminar, y lo que permite es llegar a la etapa siguiente como lo es el anteproyecto, con una idea clara de qué es lo que se desea. Aquí se puede obtener una estimación del costo probable de la obra. Acá se pueden hacer cambios que significarán una mejor ubicación del proyecto, y estos nuevos costos serán presupuestados

¡Estamos de frente con uno de las mayores enseñanzas de la construcción¡. Es la realidad y no podemos ignorarla ni realizar presupuestos sin punto de partida real.

Existen cinco recursos importantes a tomar en cuenta, como lo son: materiales, mano de obra, maquinaria, equipo y tecnología, recursos financieros y trasporte. Juntos se convierten en los actores que intervendrán y cada uno tiene un costo. La suma de ellos nos permitirá tener una aproximación de cuanto iremos a gastar, es decir, el presupuesto es una radiografía que nos permite visualizar cuanto cuesta lo que deseamos.

¿Cómo se organiza?

El esquema general de un presupuesto se compone por lo menos de cinco partes:

- **Costos directos:** son aquellos que se pueden asignar directamente a las actividades específicas del proyecto (costos de materiales, de mano de obra, de maquinaria o equipo y subcontratos.
- **Costos indirectos:** son aquellos que no se pueden cargar a una sola actividad, si no que corresponden al control administrativo y logístico general del proyecto como la compra de planos.
- **Costos administrativos:** corresponden a los gastos de la casa matriz u oficina de la empresa constructora, se pueden desglosar en: alquiler del local, pago de secretarias, personal, servicios básicos, gastos de mantenimiento, impuestos, etc.
- **Imprevistos:** se asocian a un margen de incertidumbre en el costo de las diferentes actividades de un proyecto. Los imprevistos se fijan como un porcentaje de la suma de los costos directos e indirectos.
- **Utilidad:** Se expresa como un porcentaje de la suma de los costos directos, indirectos y los gastos administrativos.

Los materiales

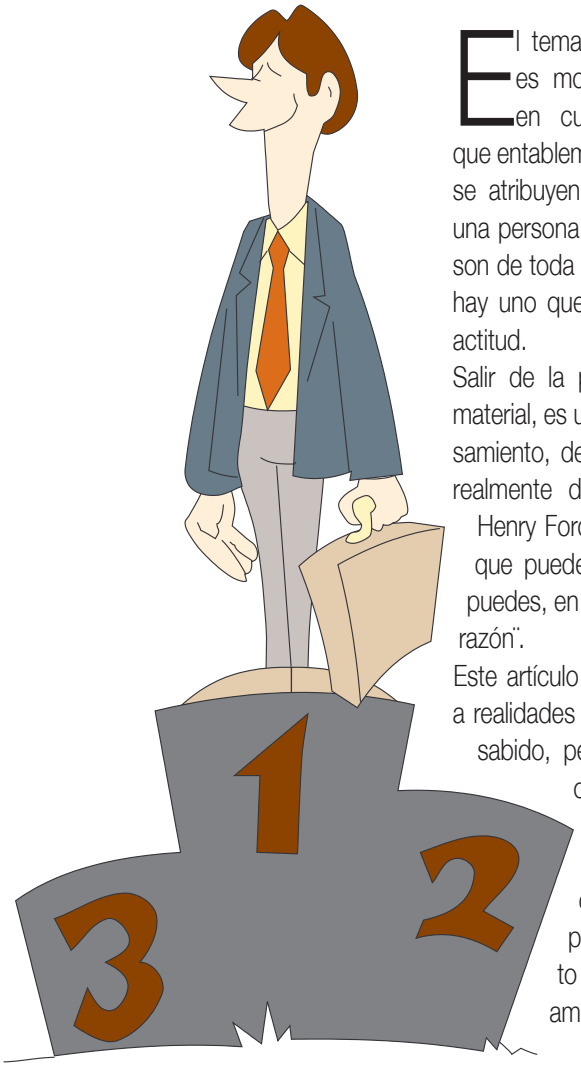
Los materiales son los ingredientes sobre los cuales estará cimentada la obra material. Esto nos debe hacer reflexionar en un principio de por vida, "lo barato sale caro" y es aquí donde "el constructor" deberá guardar este principio a lo largo de la obra.

Uno de los grandes errores cometidos es el creer que si uno compra una varilla acá, el cemento allá, se ahorrará dinero, pero a esto hay que sumarle el transporte y además que si se acaba en determinado momento, tremendo lío se arma, porque uno no va a ir por una cosita al depósito. Es aquí donde se recomienda el utilizar una sola ferretería o depósito y quizás sea más caro al comprar allí y ¿Por qué? Porque entre ferretero y constructor se establece un vinculo, que le dará valor agregado a la relación comercial. Sin embargo, algunas cosas deben comprarse por separado .

Un ferretero conoce que cada cliente es diferente y deberá establecer una buena comunicación con ellos en momentos en que carezca de dinero en efectivo. A sabiendas que todo crédito de vivienda se gira confirme al avance de la obra. Los plazos deberán estar alcanzables para no aumentar la morosidad. Un cliente satisfecho brindará la mejor publicidad, como lo es la recomendación a otros de que este ferretero es un

MERCADEO

De la prosperidad



El tema de la prosperidad, es motivo de comentario en cuanta conversación que entablemos, los factores que se atribuyen para determinar si una persona o país es próspero, son de toda índole, sin embargo, hay uno que es fundamental; la actitud.

Salir de la pobreza espiritual y material, es una cuestión de pensamiento, de proponérselo y de realmente desearlo, como dijo Henry Ford alguna vez ¨piensa que puedes o piensa que no puedes, en ambos casos tienes razón¨.

Este artículo nos pone de frente a realidades que siempre hemos sabido, pero que por pereza o desidia, no hemos querido enfrentar. Tratra de valores como la ética, la puntualidad, el respeto por los demás y el amor trabajo, baluartes que nos han de llevar a puerto seguro.

Empecemos por decir que los deseos primarios de toda persona (y podríamos decir que todo país también), son: pan, techo y abrigo, y la mejor forma de garantizar estos objetivos es siendo próspero.

Así como hay personas prósperas y otras que no lo son, hay países en situaciones similares. La diferencia entre unos y otros no es su antigüedad. Esto queda demostrado poniendo como ejemplos a países como la India y Egipto que tienen miles de años de antigüedad y son subdesarrollados.

Por el contrario, hay países como Australia, Nueva Zelanda y muchos otros de Europa, que hasta hace poco más de 150 años eran desconocidos y hoy son países desarrollados y ricos, en donde el nivel de vida que experimentan sus habitantes es realmente admirable.

La diferencia entre países desarrollados y subdesarrollados tampoco está en los recursos naturales de que disponen. Japón tiene un territorio muy pequeño y montañoso que no sirve para la agricultura ni la ganadería y sin embargo, es la segunda potencia económica mundial. También tenemos el caso de Suiza, sin acceso al mar, tiene una de las mayores flotas navieras del mundo. No produce cacao, pero sí el mejor chocolate del mundo, es un país pequeño cuya seguridad, orden y trabajo, lo convirtieron en la "caja fuerte" del mundo.

Tampoco es la inteligencia de las personas la que hace la diferencia. Y así lo demuestran estudiantes de países pobres que se gradúan en los países desarrollados con notas sobresalientes. Los ejecutivos de países desarrollados que vienen de asesores a nuestras fábricas no demues-

tran diferencias intelectuales notorias.

Tampoco podemos decir que la raza hace la diferencia. En los EE.UU., países centro-europeos y nórdicos los "vagabundos" (latinos o africanos) demuestran ser la fuerza productiva de esos países.

Situación similar vemos en nuestros países, en donde gente de barrios marginales, indígenas o inmigrantes, logran destacar por sus sobresalientes notas o por la capacidad productiva y creativa que demuestran.

Entonces... ¿qué hace la diferencia?

LA ACTITUD DE LAS PERSONAS HACE LA DIFERENCIA !!!

Al estudiar la conducta de las personas en los países desarrollados se descubre que la mayor parte de la población cumple las siguientes simples reglas:

1. La ética como principio básico.
2. El orden y la limpieza.
3. La integridad.
4. La puntualidad.
5. La responsabilidad.
6. El deseo de superación.
7. El respeto a las leyes y los reglamentos.
8. El respeto por el derecho de los demás.
9. Su amor al trabajo.
10. Su esfuerzo por la economía y el emprendimiento.

¿Necesitamos hacer más leyes?

¿No sería suficiente cumplir y hacer cumplir estas 10 simples reglas de conducta?

En los países subdesarrollados sólo una mínima (casi ninguna) parte de la población sigue estas reglas en su vida diaria.

No somos subdesarrollados porque a nuestro país le falten riquezas naturales o porque la naturaleza haya sido cruel con nosotros.

Simplemente somos pobres por Nuestra Actitud.

Nos falta carácter para cumplir estas premisas básicas del funcionamiento de la sociedad.

Si esperamos que el Gobierno, la Virgen o la Lotería solucionen nuestros problemas, esperaremos toda la Vida.

Un mayor empeño puesto en nuestros actos junto a un cambio de actitud puede significar la entrada de nuestras comunidades en la senda del progreso y el bienestar.

Estos valores animarán cada proceso de cambio que impulsemos, cada meta que alcancemos y sobre todo el estilo de vida que llevemos.

Cada uno de nosotros puede forjar empresas, países y un mundo mejor !!!

Tomado de:
www.mercadeo.com

Sondeo de TYT

¿Velan los mayoristas por sus clientes?

Como si se tratara de una radiografía, TYT expone lo que ferreteros opinan del servicio que reciben de los mayoristas y qué cambios quisieran observar.

Aunque diciembre acaba de pasar, muchos ferreteros quedaron con una lista pendiente a Santa Claus, o mejor dicho a sus mayoristas, de los cambios que quisieran en el servicio que reciben.

Para los mayoristas del sector sería importante poner las "barbas en remojo" y sopesar si en realidad están velando por sus clientes.

En un extenso sondeo hecho a 27 establecimientos ferreteros de todo el país, TYT quiso conocer cómo evalúan los ferreteros, a quienes durante todo el año les suplen los productos que el consumidor final se lleva. También les preguntamos, qué tipo de apoyo les gustaría recibir y qué requisitos debe tener un buen mayorista, para que satisfaga sus necesidades.

En términos generales, se puede decir que la insatisfacción es generalizada principalmente entre los mayoristas de materiales para la construcción, cosa contraria en el caso de los que distribuyen productos ferreteros.

El punto que más genera quejas es el económico, pues en la gran mayoría de casos se solicitan plazos de crédito más extensos y flexibles. Otro aspecto que también es motivo de incomodidad, es el tiempo de entrega de los productos, que en algunos casos tardan hasta más de una semana en entregarlos.

Hablando propiamente del apoyo que brindan los mayoristas, las opiniones están divididas, pues de un total de 27 consultados, 13 manifestaron recibirlo, 5 dijeron que del todo no y nueve que reciben un apoyo regular. Si tomamos estas dos últimas calificaciones como opiniones negativas, diríamos que 14 están insatisfechos.

Lo que dicen

Para calificar si un mayorista brinda o no un apoyo adecuado, todo depende del prisma con que se mire, pues al ser un asunto que pasa en primera instancia por el servicio al cliente, varía según cada negocio.

Para algunos, un buen apoyo consiste en visitar al cliente con cierta frecuencia, llevarle unos cuantos panfletos y recibir un trato amable, cosa que en buena medida es requisito indispensable, pero que no es suficiente.

Hay quienes se dan por satisfechos con este tipo de trato, como por ejemplo Arturo Quesada, de Súper Despensa, en Cartago.

"Casi todos cooperan en actividades, nos visitan cada ocho días y ofrecen descuentos y bonificaciones como las famosas docenas de 13", afirma.

Otros tienen mayor suerte y además de buenos precios, reciben valores agregados como asesorías y charlas, según explicó Armando Núñez, de Almacén José Núñez, en Ciudad Quesada, San Carlos.

"Muchos nos dan capacitación, buenos descuentos y cuando hay contracciones en el mercado, algunos nos hacen precios especiales, pero solo lo hacen los que están comprometidos de verdad con sus distribuidores", asegura Núñez.

Publicidad en regiones

Los más exigentes no se conforman con eso y además de descuentos y tiempos de entrega rápidos, piden inversión en otros puntos como signos externos y publicidad en medios regionales, de manera que sus ventas puedan verse fortalecidas.

Gilbert Alvarado, Gerente de AL Ferretería, en San Ramón, es uno de ellos. Afirma que si las empresas grandes invirtieran más en publicidad en las zonas rurales, el movimiento de mercadería se vería favorecido.

"Quisiéramos tener más beneficio de la publicidad, que inviertan más en los medios regionales porque eso nos ayuda a reforzar las ventas. También que nos den asesoría en cuanto al servicio al cliente y ventas", indica.

Con él, coincidieron Luis Carlos Palma de Novatecnia, también en San Ramón y Rodolfo Ulloa, de Ferretería Ulloa, en Paraíso de Cartago.

"Sería conveniente que los mayoristas, sobre todo los más grandes, invirtieran en publicidad para los productos, principalmente a nivel regional", afirmaron.

Sin competencia

Las peticiones son muchas y de todo tipo como ya hemos mencionado, pero al margen de la publicidad y visitas más frecuentes, otros aspectos como charlas, asesorías y el hecho de que

"Sería conveniente que los mayoristas, sobre todo los más grandes, invirtieran en publicidad para los productos, principalmente a nivel regional", afirmaron Luis Carlos Palma y Rodolfo Ulloa.

los mismos mayoristas no sean a la vez competencia, figuran en las demandas de los ferreteros.

Fernando Moroney, del Depósito El Liberiano, no entiende por qué algunos mayoristas venden directamente ellos los materiales, en lugar de hacerlo a través de los ferreteros, que son sus clientes frecuentes.

"Siempre he visto con extrañeza que muchos mayoristas vendan o financien los materiales a los constructores directamente, cuando podrían venderlo a través de nosotros, que hemos sido sus clientes durante muchos años", comenta.

Gerardo Acuña, de Materiales Zeta, en Heredia, coincide con él y pide más libertad al distribuir y vender sus productos, "que ellos no compitan con nosotros", dice.

Buenos mayoristas

Una de las consultas que hicimos fue: ¿qué debe tener un buen mayorista? La mayoría de

los entrevistados, coincidieron en que además de un buen surtido, la garantía real de los productos es fundamental.

"Sería bueno que cuando un producto sale defectuoso sean menos quitados a la hora de reclamar la garantía", afirma Fernando Romero, de Ferretería Rohrmoser, en Pavas.

Guillermo Cruz, de Distribuidora Puriscal, opina que otra característica de un buen mayorista, es el reconocimiento a los clientes con historial de crédito sano.

"Es muy importante el apoyo a los distribuidores que tengan un récord de crédito sano, porque muchas veces le dan por igual a los que son mala paga y eso me parece que es injusto", dice.

Es muy común que cuando alguien compra un producto, quiera tener la mayor cantidad de información posible sobre su uso, sus características y demás condiciones. En ese sentido, quien llegue a ofrecer un artículo debe estar en capacidad de resolver todas las dudas que al cliente le surjan.

"Un mayorista debe tener a disposición agentes- asesores, que sepan lo que venden y a quién se lo venden", manifiesta Armando Núñez, de Almacén José Núñez

Para Armando Núñez, de Almacén José Núñez, en Ciudad Quesada, este factor es de vital importancia. "Un mayorista debe tener a disposición agentes- asesores, que sepan lo que venden y a quién se lo venden, porque muchas veces ofrecen productos que no son aptos para una zona determinada, lo que genera pérdidas para los distribuidores, por ser de baja rotación", manifiesta.

Otro aspecto olvidado por los mayoristas de acuerdo con algunos entrevistados, es la atención que reciben los negocios alejados de la Gran Área Metropolitana. Odilio Villalobos, de Materiales Coto Brus, se queja porque en ocasiones hacen un pedido y llega varios días después.

"Creo que los mayoristas no sólo deberían tener diversidad de productos y buen precio, si no que además un buen servicio y eficiencia en el tiempo de entrega de los productos, sobre todo en zonas tan lejanas como estas que en ocasiones se pide y la mercadería llega una semana después", dijo.

Nanán Zúñiga, de Ferretería Nanán Zúñiga, en Heredia centro, tiene una visión y una petición muy particular que hacer a los mayoristas y que en el fondo resumen lo que muchos negocios están viviendo.

"Hago un llamado para que no regalen la mercadería, esto se ha convertido en un canibalismo, que traten de que los márgenes sean más beneficiosos, porque

Sí y no

A continuación resaltamos 10 opiniones (cinco a favor y cinco en contra) que encontramos a lo largo de la investigación, para que cada quien saque sus conclusiones y decida si está de acuerdo o no.

Los números 1, 2 y 3, corresponden al orden utilizado para las siguientes preguntas

1- ¿Recibe apoyo de sus mayoristas?

2- ¿Qué tipo de apoyo le pediría?

3- ¿Qué debe tener un buen mayorista?

Roberto González, Almacén y Ferretería Gonar, Sarapiquí.

1- Sí, nos invitan a ferias, nos hacen descuentos especiales y dan promociones.

2- Que cuando traigan algún artículo nuevo lo promocionen con más rapidez.

3- Calidad, buen servicio, precio justo y tiempos de entrega cortos.

Jorge Delgado, Ferretería La Mejor, Alajuela.

1- Sí, estoy muy satisfecho con el servicio en lo financiero y los plazos de entrega.

2- Algunas empresas no son leales ni abiertas, despedazan financieramente, sería conveniente que piensen en la posibilidad de dar más plazo para los créditos.

3- Mercadería disponible, que cuando uno pida tengan producto.

En Abonos Agro por ejemplo, son inflexibles, uno les compra por necesidad, en cambio con otras empresas como Arsa, Transfesa o Durman Esquivel, se trabaja muy tranquilo.

Bernal Corrales, Coopronaranjo.

1- Sí, cuando tenemos promociones nos aportan para hacer rifas, descuentos y cortesías.

2- Asesoría en uso de los productos.

3- Variedad, transporte de productos hasta los locales, asesoría en productos, negociación abierta, que nos den posibilidad de descuentos por volumen, que haya regalías para el distribuidor para que de esa forma podamos premiar y favorecer a los clientes.

José Orozco, Depósito Los Orozco, Turrialba.

1- Sí, mucho apoyo sobre todo de los grandes como Metalco, Abonos Agro o Amanco. Nos dan volantes para apoyar la promoción de los productos y buenos descuentos por grandes compras.

2- Con los grandes tengo tanto ayuda que incluso me mandan mercadería con sus camiones, creo que pedirles más, sería abusar.

3- Surtido abundante, muy abundante.

Bolivar Rojas, Electro Beyco,

Ciudad Quesada, San Carlos.

1- Mucho, estamos muy satisfechos, si hay que organizar charlas o visitas a clientes ayudan mucho.

2- Despacho de mercadería más rápido.

3- Buenos precios y un excelente servicio.

A medias

Emiliano Fonseca, Materiales El tablón, San Pedro.

1- Muy poco, cuando hacemos pedidos no hay seguridad de que el material va a llegar. Ellos ofrecen pero cuando pedimos no tienen o vienen incompletos.

2- Plazo de pago más largos y que tengamos la posibilidad de obtener márgenes de ganancia más amplios, porque hay mucha competencia y la ganancia es muy poca. Mantenernos más informados en cuanto a la calidad de los productos que ofrecen.

3- Excelente servicio en despacho y atención así como más visitas.

Gerardo Acuña, Materiales Zeta, Heredia.

1- Poco, no hay fidelidad de parte de ellos, muchas veces nos sentimos desprotegidos.

2- Más libertad al distribuir y vender sus productos, que ellos no compitan con nosotros.

3- Buen producto, honestidad, tratando de engañar al consumidor con productos que hacen pasar como buenos y que cumplen en apariencia con la ley, pero en realidad no.

Karen Ng, Ferretería Caribe, Limón centro.

1- No.

2- Que nos den apoyo en materiales de promoción, por ejemplo facturas o calendarios con el logotipo del mayorista.

3- En lo económico que nos den más flexibilidad en los pagos, que tengan mercadería completa. Nunca nos motivan, pedirles un artículo de promoción es como pedirles el cielo.

Guillermo Cruz, Distribuidora de Puriscal.

1- A medias, porque algunos no dan apoyo, solo se preocupan por la venta y nada más.

2- Publicidad y promociones, como descuentos y bonificaciones especiales.

3- Seriedad y responsabilidad, que los productos cuenten con garantía real, porque muchas veces si hay un reclamo por eso, los tratan de evadir.

Carlos Rodríguez, Constructor Sancarleño, Ciudad Quesada.

1- Los mayoristas de productos ferreteros muy buenos, pero con los de materiales de construcción el asunto es fatal, no dan nada de apoyo.

2- Flexibilidad porque limitan mucho los topes en épocas de alta demanda, piden depósitos por adelantado cuando debería agilizar los trámites.

3- Mejor organización, que detecten bien su mercado meta,

¿Cómo se hizo?

Para obtener la información de este reportaje, hicimos un sondeo telefónico a 27 ferreterías, depósitos de materiales y otros negocios relacionados con el sector ferretero, basado en el ranking de las 120 ferreterías más importantes del país, publicado en la edición #96 de TYT, de junio 2004.

Se tomó una muestra al azar de establecimientos, de las ocho zonas geográficas establecidas en el ranking.

A cada participante le hicimos tres preguntas (ver recuadro "Sí y no").

¿Le contaron?

Expoempleo es el evento donde podrá mejorar su desarrollo profesional:
- Charlas de capacitación profesional cada hora.
- Más de 80 empresas ofreciendo oportunidades de empleo y exponiendo su cultura organizacional.
- Opciones de carreras y maestrías.

expoempleo
Enlace entre empresas y talentos
expocarrera

11 al 13 marzo C.C. Hotel Herradura
10 a.m. a 6 p.m. / Entrada: ¢2.000

Reserve su stand
Tel.: 240-7633 ext.147

www.expoempleo.net

PERFIL

Informe sobre Programa de Ayuda Social

Cemex de la mano con las comunidades

Con una inversión entre los ¢35 y ¢44 millones durante el 2004, esta empresa demuestra que su prioridad es el crecimiento de las comunidades.

Cemex, presentó su Informe de Resultados del Programa de Ayuda Social, en donde dieron con lujo de detalles, los resultados y logros alcanzados en ese campo.

La presentación estuvo a cargo de Elena Rodríguez, Alfredo Peñaloza y Julián Becerra.

Según la información brindada, Cemex utiliza tres estrategias para acercarse a las comunidades.

La primera es mediante Alianzas institucionales para el desarrollo de la comunidad, cuyo objetivo es proteger el entorno humano y funcional de Patarrá y Colorado de Abangares, comunidades en donde tienen sus plantas. En ese sentido, tienen programas como "Jóvenes con futuro" y "Mejoremos nuestro barrio". "Buscamos alianzas con las comunidades que nos permita crecer y a ellos también", comenta Peñaloza.

En lo ecológico también tienen un programa llamado "Verde para la vida", en donde se preocupan por la reforestación de fincas y el ordenamiento de las propiedades para desarrollar actividades de conservación.

Julián Becerra, Coordinador de Comunicación e Imagen Corporativa; Elena Rodríguez, Encargada de Programas de Responsabilidad Social y Alfredo Peñalosa, Director de Recursos Humanos.

Desarrollo Humano

La segunda estrategia se llama "Educación para el desarrollo humano", cuyo objetivo es promover la ética civil y la formación de valores para las comunidades, a través de programas como Educación preventiva vial, o el alquiler de laboratorios de computadoras móviles.

Otras iniciativas tienen que ver con la educación ambiental, como charlas y talleres para brigadistas en la zona de Abangares, con el fin de evitar incendios forestales, o también una alianza con la Comisión Ambiental de la Municipalidad de Desamparados, para el rescate del Río Damas, que pasa por las comunidades de Patarrá y Guatuso.

La tercera estrategia consiste en fortalecer la comunicación entre la empresa y la comunidad.

"Identificamos los líderes comunales para coordinar los programas de ayuda, les informamos sobre nuestra intención y los involucramos", dice Peñaloza.

El personal de la empresa también juega un papel importante en este sistema, pues a través del programa "Huella", se promueve el voluntariado del personal hacia las comunidades, para que colaboren en obras que se desarrollan, principalmente en escuelas.

Todos estos programas pretenden mantenerlos y consolidarlos para el 2005 ya que los resultados obtenidos a lo largo de más de cinco años, son satisfactorios.

"Los programas de Cemex en Costa Rica son de los que más han dado resultado de todos los países en donde estamos", sostiene Becerra.

Fuerte inversión

De acuerdo con Peñaloza, la inversión de Cemex en programas de ayuda a la comunidad durante el 2004 estuvo entre los $ 80 y los $ 100 mil (entre ¢35 y ¢44 millones aproximadamente, de acuerdo con el tipo de cambio), en donde la mayor parte del presupuesto se lo llevo el tema ambiental.

"Más que invertir, lo que queremos es que se desarrollen las comunidades con un impacto mayor, que busquen la autogestión", dice.

Por su parte Becerra aclara que en el tema de la ayuda, se debe priorizar según las necesidades de la comunidad.

"Sabemos que hay mucho por hacer y no podemos apoyar en todas las necesidades, pero siempre estamos pendientes de ver qué necesitan y de acuerdo con la urgencia, priorizamos la ayuda", concluye. TYT

S
S
S
S
Siempre SUR®

PERFIL

Amanco rinde cuentas

El primer Reporte de Sostenibilidad, no pretende ser un simple informe sino un instrumento de compromiso constante, según Gerente de País.

La empresa Amanco presentó recientemente su primer Reporte de Sostenibilidad correspondiente al período 2002-2003, en donde exponen detalladamente sus logros en lo económico, lo ambiental y responsabilidad social (tanto para empleados como para la comunidad y la sociedad en general), todo bajo el principio de ética y transparencia.

En una visita reciente que hicimos a dicha empresa, ubicada en San Antonio de Belén, conversamos con el ingeniero Federico Pacheco, Gerente de País, quien nos explicó con mayor detalle el alcance de este reporte.

De acuerdo con Pacheco, en lo que respecta a ética, la política de Amanco es de cero tolerancia para los que ofrecen sobornos, así como tampoco acordar nada con la competencia para manipular el mercado. Estos principios se transmiten a través de actividades como por ejemplo los talleres "vivir la marca" en donde a través de juegos se aprenden los valores.

Responsabilidad social

El concepto de ayuda a la comunidad desarrollado por Amanco, dista de la dádiva que se acostumbra dar por parte de las empresas y más bien, es una asociación simbiótica en donde ambas partes se favorecen.

"Como dice el adagio chino, enseñamos a pescar, en este caso a las comunidades, para nosotros no es un costo sino una arma para competir mejor, nos proyectamos con planes que generen bienestar. Por ejemplo en Paraíso de Cartago, tenemos el programa "Asume tu papel" que desarrollamos conjuntamente con el Ministerio de Educación", puntualiza Pacheco.

Este es un programa de recolección de papel periódico, que en el caso de Amanco es fundamental para la fabricación de láminas de fibrocemento, de esa manera no sólo se benefician las 180 escuelas que están participando, sino que también ellos.

En Belén, donde se encuentra su otra planta, trabajan en un proyecto de manejo de aguas negras conjuntamente con los hoteles Herradura, Cariari y Club Cariari. El objetivo del proyecto, que se llama Serena H2O, es rescatar la cuenca del río Bermúdez, uno de los más contaminados del Valle Central.

"Es un proyecto de alta prioridad, que al cabo de un año estará bajo la responsabilidad de una ONG, nos preocupa que el 96% de las aguas no tienen tratamiento, por eso nos involucramos con este tipo de proyectos, que como parte del Consejo Sostenible para el Desarrollo Mundial, nos vemos en

la obligación de fomentar".

Una motivación extra para tomar estas acciones, es que Amanco está tras la búsqueda de la certificación 14001, que se le otorga a las empresas comprometidas con el medio ambiente.

Otro punto importante de atender de esta empresa es la seguridad industrial. En ese sentido están inscritos en el programa STOP (Seguridad en el Trabajo por la Observación Preventiva), el cual es difundido por Du Pont.

"Estamos prevenidos en cuanto a la seguridad de nuestra gente, gracias a ello en el 2002 tuvimos 23 accidentes laborales y en el 2003 apenas dos" dijo Pacheco.

Otro de los logros que destaca este informe, tiene que ver con la reducción en el consumo de energía y agua durante los últimos tres años. En ese sentido redujeron un 30% en el consumo de energía eléctrica, 60% en el consumo de agua, 65% de reducción de desperdicios y 25% de disminución de los sobrantes del proceso productivo.

Federico Pacheco, es el Gerente de Amanco para Costa Rica, quien además de estar pendiente de esta empresa, también lo hace del Club Sport Herediano, el equipo de sus amores.

El Reporte de Sostenibilidad, el primero en América Latina, es totalmente auditado por las empresas PriceWaterHouseCoopers y KPMG que certifican la fidelidad de la información.

Ante tanta facilidad de acceso a información cabe preguntarse el por qué de ello, la respuesta de Pacheco es muy sencilla.

"Lo que hacemos no lo hacemos porque somos la Madre Teresa, sino porque nos obligamos a cuidar nuestra marca y a obtener resultados para seguir creciendo", dijo. TYT

Somos importadores directos de la más variada línea de Tornillos, Tuercas y arandelas
Damos atención especializada a Ferreterías, Industrias en todo el país.
Además le ofrecemos: herramientas manuales eléctricas, abrasivos, brocas, seguros internos y externos
MORETZSOHN HERRAMIENTAS
NORTON PRODUCTS
ABRASIVOS TECHNO FLEX
POWER COBALT DRILL
PRODUCTOS LOCTITE
Tel. Central: 256-5212 • Fax Central: 223-1763
Tel. Mayoreo: 258-3290 • 233-7563 • Fax Mayoreo: 258-3909
La Uruca contiguo a FACO • E-mail: tornillo@racsa.co.cr
Metales Vargas S.A.
TORNILLOS La Uruca

Para muchos es
sólo un puente...

Cemex Costa Rica lanza el cemento blanco

Nace un nuevo Sanson en la familia

La familia SANSON de CEMEX Costa Rica creció con la aparición de SANSON Blanco, la nueva presentación del, anteriormente, denominado Cemento Tolteca. Este cemento blanco se recomienda para producir hormigones, premoldeados estructurales y donde se requiera una resistencia temprana muy alta y una rápida habilitación. También es apropiado para morteros especiales (como estucos monocapas).

"Con este lanzamiento, no solo ampliamos nuestra oferta de productos SANSON, sino que también esperamos satisfacer a un segmento de clientes que se dedican a la fabricación de elementos que requieren el uso de este tipo de cemento", comentó Carlos Jacks, Gerente General de CEMEX Costa Rica.

SANSON Blanco posee las mismas características físicas que el cemento gris y, de igual forma, puede ser utilizado en obras estructurales; además, se recomienda para aplicaciones arquitectónicas en interiores y exteriores.

El cemento blanco se recomienda para producir hormigones, premoldeados estructurales y donde se requiera una resistencia temprana muy alta y una rápida habilitación.

Gracias a su blancura uniforme, se pueden obtener una amplia gama de colores en la superficie de la construcción, con solo añadirle agregados de pigmentos, con lo cual se acentuará el color y la textura de los mismos.

Además, se puede emplear en la fabricación de losetas, mosaicos, elementos prefabricados (como macetas, jardineras, bancas, fuentes, columnas, etc), para pegar blocks de colores, azulejos o piezas de alta absorción de humedad y en la construcción de piscinas, juntas de cantera, banquetas y otros.

El proceso de producción es el mismo que se utiliza en la fabricación del cemento gris, la diferencia radica en el especial cuidado que se debe tener con las tonalidades del blanco de las materias primas, como el yeso y la piedra caliza, para evitar la variación en el matiz.

CEMEX Costa Rica importa este cemento desde su Planta Valle, en México para el consumo local. Se puede conseguir en sacos de 40 kilos, en pedidos pequeños o grandes, en el Centro de Servicio al Cliente de CEMEX, teléfono 201-2020 o mediante

CEMEX Costa Rica importa este cemento desde su Planta Valle en México para el consumo local. Se puede conseguir en sacos de 40 kilos, en pedidos pequeños o grandes, en el Centro de Servicio al Cliente de CEMEX, teléfono 201-2020

los distribuidores en el Gran Área Metropolitana, zona Norte, Puntarenas y Guanacaste.

CEMEX Costa Rica es líder en la producción y comercialización de cemento y concreto premezclado y es el principal productor de cemento blanco en el mundo. Forma parte del grupo CEMEX, un líder global en la producción y venta de cemento y productos de cemento premezclado, con operaciones, principalmente, concentradas en los mercados de cemento más dinámicos del mundo en cuatro continentes. CEMEX combina un profundo conocimiento de los mercados locales con su red global y sistemas de tecnología informática para brindar productos y servicios de clase mundial a sus clientes que van desde constructores de vivienda hasta grandes contratistas industriales.

Para mayor información visite www.cemex.com. TYT

para nosotros acortar distancias

Nosotros ponemos el cemento
y usted su sueño,
para juntos construir esa obra
llamada VIDA.

800-CEMEXCR (236-3927)
www.cemexcostarica.com

¿Cómo debe ser su página web?

Dos expertos en diseño de páginas de Internet brindan consejos muy útiles para las ferreterías que quieran ingresar a la gran red de redes.

En otras ediciones hemos abordado brevemente la conveniencia que tiene para las empresas el contar con una página en Internet. No obstante, mucha interrogantes que son importantes considerar a la hora de decidirse por un "web site", quedaron sin respuesta, por lo que en esta oportunidad los desarrollamos en la siguientes declaraciones de dos ingenieros en sistemas, especializados en el desarrollo de sitios en Internet.

Le hicimos a Henry Nanne y Juan Carlos Sánchez seis preguntas concretas para que nos dieran sus puntos de vista sobre el particular, las siguientes son sus respuestas y recomendaciones.

Para Nanne, la importancia de una página radica en el contacto permanente de la empresa con el cliente, durante 24 horas, todos los días de la semana.

"Es un medio de comunicación en el cual no existen los límites convencionales de los otros, como la televisión o la radio. Su función puede ir desde un simple formulario de contacto de la compañía, que el visitante llena y manda con sus preguntas o solicitudes, hasta un sitio de comercio electrónico, en el cual se elimina cualquier tipo de intermediario entre el producto, el comprador y la venta", comentó.

Por su parte, para Juan Carlos Sánchez (conocido como Juank.com), la importancia del sitio web tiene que ver con la imagen que la empresa muestra hacia el mundo.

"No tener una página podría disminuir la credibilidad de nuestro negocio ante el público en general. Una empresa que tenga presencia en Internet manda un mensaje de seriedad, solidez y modernidad hacia las personas que se relacionan con ella", dijo Sánchez.

¿Qué características debe tener para que sea atractivo y funcional?

Nanne: Las dos características principales de un sitio son: navegabilidad y carga rápida. A los usuarios de Internet modernos no les interesa ver pantallas con animaciones de introducción que duran más de 2 minutos cargando, sin importar la conexión. Al ser Internet una fuente de información, al usuario le interesa que al solicitar la carga del sitio, este se despliegue rápidamente y le brinde la información que está buscando o le dé una clara idea de cómo encontrar esta informa-

ción adentro del sitio. En segundo plano, pero muy importante, se encuentra la interfaz gráfica, ya que ésta es la imagen que el usuario percibe sobre la compañía. Debe ser muy dinámica pero al mismo tiempo manteniendo la elegancia y la simplicidad.

Sánchez: Ud. lo dijo. Un sitio debe ser un balance entre un diseño atractivo y un sistema funcional para sus usuarios.

El nuevo 'evangelio' en esto se llama la Usabilidad. Se trata de una nueva disciplina que tiene como norte hacer sitios que logren satisfacer al máximo a la persona más importante: el usuario

No podemos decir que una página Web es buena solo por que sus creadores así lo crean, sino porque ésta logra cumplir a cabalidad su misión.

En Costa Rica, ya hay empresas como Metodus (metodus.com) que son expertas en hacer análisis de Usabilidad y en crear sitios Web verdaderamente efectivos.

En el caso de los ferreteros, ¿Qué tipo de información debería tener?

Nanne: En el caso de los ferreteros los sitios deben tener una breve historia de la ferretería, dirección exacta geográfica del local, categorías de los productos que venden (tornillos, tuberías, etc.), fotografías de el interior de la ferretería y un formulario de contacto y cotización, como mínimo. Lo recomendado es montar un catalogo completo de los productos que la ferretería vende, muy detallado y fácil de utilizar, con búsquedas interactivas integradas. Lo siguiente seria montar un sitio de comercio electrónico una vez que la ferretería haya resuelto los problemas de logística de este negocio (cobros con tarjeta de crédito en línea, envió de materiales a la dirección especificada por el usuario, cobro de este envío a los usuarios, impuestos, etc.)

Sánchez: Yo creo que antes de colocar información deben de tener claro hacia quién va dirigida la página ¿Clientes o proveedores?

Dependiendo de esto se hace un estudio de Usabilidad tendiente a satisfacer a aquellos.

Si es para clientes, en principio, diría que conviene tener un catálogo; y, si es para proveedores, debería de tener una base de datos compartida para hacer pedidos en línea, y evitar así tener escasez o excesos en el inventario.

¿Cómo puede beneficiar a sus clientes una página web?

Nanne: Si un cliente se encuentra en necesidad de un producto en específico (Tubería PVC de 2") este podría entrar al sitio de la ferretería y encontrar, sin mayor esfuerzo, el precio, la disponibilidad, los servicios de envío, los costos de envío, fotografías del producto, especificaciones del producto y variaciones que este podría tener. También se puede poner posibles usos para el producto en especifico y combinaciones recomendadas (que tipo de pegamento utilizar.) así como comparar precios de otras marcas que la ferretería ofrezca, dándole al cliente no sólo la posibilidad de tener el producto sin haber salido de el hogar o el proyecto de construcción u oficina constructora, sino que recomendaciones, comparaciones y consejos sobre este. Todo esto con el simple clic del Mouse.

Sánchez: Una página Web actualizada provee al cliente de información importante sobre sus productos. Podemos pensar en dos situaciones. Una sería la de tener un catálogo electrónico para que los usuarios sepan qué productos tiene la ferretería, la otra sería un módulo de ventas para que los clientes puedan comprar en línea con su tarjeta de crédito.

En ambos casos es muy importante que el catálogo esté siempre actualizado para evitar dar información incorrecta.

¿Cómo venderle la idea a los ferreteros, de que tener un site es beneficioso para ellos?

Nanne: El costo/beneficio de un website bien mercadeado y bien diseñado sobrepasa por mucho ese de la televisión, radio o publicidad impresa, con solo el hecho de que está disponible 24 horas al día, 7 días a la semana desde cualquier ubicación geográfica del mundo. Incluso se puede incluir en los otros tipos de publicidad para que el cliente tenga acceso a más información si éste le interesa el anuncio en la televisión, radio, periódico o revista, ya que en estos otros medios no existe interacción directa con el cliente.

Sánchez: En estos tiempos, una persona que quiera hacer negocios tiene que tener muy claro que el nuevo medio no es un gasto, sino una inversión que garantiza una mayor fluidez y mayores oportunidades.

Si aún así no lo tiene claro, debe de saber que su competencia ya lo está haciendo...

En cuanto a costos, ¿Cuán elevados o accesibles pueden ser?

Nanne: Los costos de un website pueden ir de un simple site, con información de la ferretería y formularios de contacto y cotización, por $700, hasta un sitio completo de comercio electrónico por alrededor de $2500-$3000. Es importante saber los diferentes elementos necesarios para un website exitoso y funcional:

1. **Hospedaje** generalmente se cobra anualmente, pero hay cobros semestrales y hasta trimestrales.
2. **Registro de dominio** el registro se hace como mínimo anualmente, pero se recomienda al menos 2 años para evitar problemas.
3. **Mercadeo Electrónico** normalmente se cobra por mes, es importante para un sitio tener mercadeo exitoso, de lo contrario será un sitio invisible entre los millones de sitios publicados diariamente. Puede ir desde los $100 hasta los $700-$1000 mensuales.

Sánchez: Es como todo, depende de lo que se quiera.

Un sitio Web con sistemas encriptados para tarjeta de crédito tiene un costo elevado, pero, si el giro de la empresa lo amerita, ha de verse como una inversión que se pagará sola.

Si lo que se desea es algo más modesto, puede optar por un sistema modular y escalable que les permita crecer de manera paulatina.

Se espera que pronto empiece a operar en Costa Rica la empresa HagaSuWeb.com. Una compa-

Soluciones

TAPAGOTERAS
Pasta acrílica con fibras sintéticas para corregir goteras por puntos específicos.

- Total Impermeabilidad y gran flexibilidad.
- Variedad de colores para una discreta reparación de sus techos.
- Magnífica adherencia sobre cualquier superficie.
- Mayor resistencia a los cambios de temperatura.

FASTYL
Impermeabilizante de caucho sintético para la mayor protección de techos y paredes.

- Completa y total impermeabilidad al agua.
- Su mayor elasticidad hace que soporte mejor que ningún otro los fuertes cambios de temperatura del trópico.
- Variedad de colores inclusive en sus exclusivos colores blanco reflectivo y aluminio.
- Aislante térmico y acústico.

RAIN BLOCK
Impermeabilizante Acrílico elastomérico.

- Excelente impermeabilidad para superficies muy expuestas al agua.
- Variedad de colores
- Excelente resistencia a los cambios de temperatura.
- La más fácil aplicación y el mantenimiento más sencillo.

Soluciones para sus maderas

LARO SUR
Impregnante contra insectos y hongos

- Impregna por completo la madera, impidiendo que el agua se filtre en sus poros.
- Posee agentes que impiden la penetración de insectos al interior.
- Variedad de tonos para finos y elegantes acabados naturales.

LAROTEK
Impregnante contra insectos y hongos

- Impregnante y acabado en un solo producto, lo que facilita su aplicación y mantenimiento.
- Variedad de tonos que le dan una gran resistencia a los rayos solares.
- No forma película, por lo que la superficie queda totalmente al natural.

LARO TOP
Acabado para interiores / exteriores

- De aspecto Brillante o Mate, es el complemento ideal para protección de la madera tratada con LARO SUR.
- Su capacidad de resistencia a los rayos ultravioleta le brindan el mejor desempeño en exteriores.
- De muy fácil aplicación y mantenimiento para una insuperable durabilidad.

¡A pintar!

Fabricantes de pinturas aprovechan el verano para ofrecer descuentos y ofertas especiales. En esta edición le contamos cómo puede beneficiar a sus clientes.

Es época de verano y como es costumbre, muchos aprovechan estos meses de sol para darle una pintadita al techo, la piscina y otros lugares.

Eso los saben bien las empresas fabricantes y distribuidoras de pinturas y por ello, también aprovechan la oportunidad para sacar al mercado varias promociones, que básicamente tienen que ver con descuentos especiales en el precio de sus productos.

Para José Barrientos, Gerente de Ventas de Vastalux, lo importante además de dar un buen precio, es que el producto satisfaga tanto al distribuidor como al consumidor final.

"Tenemos una agresiva campaña que no solo incluye el verano si no todo el año, incluso ya tenemos defina nuestra estrategia para el 2006. Lo que nos interesa es seguir creciendo, siempre ofreciendo productos con los precios más competitivos del mercado", afirma.

De acuerdo con Barrientos, la campaña responde a la renovación que esa empresa viene experimentando desde hace dos años, cuando decidieron reforzar su imagen a través de la publicidad.

"En Vastalux venimos trabajando sobre el relanzamiento de la empresa desde hace dos años, en ese sentido hemos reforzado nuestra presencia publicitaria en estadios y varios medios, así como patrocinios, como es el caso de la Federación Costarricense de Fútbol".

Promociones permanentes

Otra empresa que suele ofrecer promociones a lo largo del año es Lanco. Walter Carvajal, Gerente de Ventas, explica que en cuanto al precio, dejan a criterio de cada cliente el monto que quieren ofrecer.

"En nuestro caso, tenemos promociones permanentes durante todo el año para todas las líneas de pinturas, como no tenemos control del precio de venta, cada cliente establece el suyo según su zona y nosotros los apoyamos con volantes y la publicidad en distintos medios", dijo Carvajal.

En esto de las promociones hay de todo, en la gran mayoría de casos se limitan a descuentos, otras pretenden captar la clientela tanto de ferreterías como de público en general, ofreciéndoles producto adicional por la compra de cierta cantidad.

Tal es el caso de Sherwin Williams, que actualmente ofrece por la compra de cuatro galones que el cliente se lleve, uno adicional gratis, en las pinturas de látex. También incluye descuentos entre el 20% y el 30%.

"Durante el año vamos a ir variando las promociones, probablemente a partir de febrero y durante marzo, pondremos en promoción las pinturas para techo y piscina, con el objetivo de reforzar esas líneas", explica Sebastián Rodríguez, Gerente General de esta empresa.

Los montos de los descuentos varían según la empresa, pero en términos generales andan entre el 30% y el 40% (ver recuadro Colores en descuento).

Intentamos conocer qué tipo de incentivos o promociones tendrán otros distribuidores como Sur y Protecto, no obstante en el caso del primero, informaron que no será hasta este mes cuando definan ese tema y en el segundo, por políticas de la empresa no brindan ese tipo de información antes de la fecha fijada para que circule en el mercado. TYT

Colores en descuento

Este es el detalle de las promociones que dos distribuidores de pinturas tienen a disposición, tanto de los ferreteros como de los consumidores finales.

Vastalux

- Pintura Ultralux promoción de introducción 30% de descuento general para todo el territorio nacional.
- Línea de pinturas EK (Aceite y acrílica) 30% de descuento.
- Línea anticorrosiva y protección metálica 40%
- Línea de impermeabilizantes 40%

Sherwin Williams

- Durante enero y probablemente hasta febrero, por la compra de cuatro galones, le obsequian uno más gratis (5 x 4), en las líneas de látex y algunas pinturas para techos y piscinas.
- En pinturas de aceite y anticorrosivos para techos y estructuras, descuento del 20% y 30%.

FERRETERÍA Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

exposición y venta al x mayor

10-12 junio 2005, Centro de Exposiciones, Eventos Pedregal

7 EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...

Por 7 años consecutivos, Expoferretera ha sido el punto de encuentro del sector. Es nuestro deseo que este año nos acompañe nuevamente y comparta con sus colegas en la más grande exposición y venta al por mayor de productos ferreteros y materiales para la construcción en Costa Rica.

¡Rifas, charlas y sorpresas durante todo el evento!

Jenny Alpízar, Asesora Comercial / Tel.: (506) 363-3737 / jenny.alpizar@eka.net
Ana Cubero, Asesora Comercial / Tel.: (506) 377-6920 / ana.cubero@eka.net
Eyleen Suarez, Ejecutiva de Eventos / Tel.: (506) 240-7633 ext.132 / eyleen.suarez@eka.net

Horario: viernes y sábado 11 a 8 p.m. domingo 11 a.m. a 6 p.m.

PATROCINA tuercas y tornillos TYT LA REVISTA FERRETERA

www.expoferretera.com

Del 10 al 12 de junio

Múltiples razones para participar en Expoferretera 2005

Si todavía no se ha decidido a participar en Expoferretera, la feria ferretera y de la construcción más importante del país, preste atención a este artículo y recórtelo, pues será su manual en caso de duda. Veamos la primera razón.

EXPOFERRETERA es el centro de negocios donde se reúnen los más importantes proveedores del sector, los compradores con alto poder de decisión y principales participantes del mercado de ferretería y materiales de construcción.

Actualmente, el mercado exige que los materiales de construcción se posicionen en las ferreterías. Por lo tanto, estas empresas requieren de proveedores que les brinden la oportunidad de ser líderes en el sector.

Más ventajas

Esta feria es el lugar ideal para dar a conocer su empresa, ampliar sus contactos, incrementar sus ventas y actualizarse.

Al participar como expositor, tendrá la oportunidad de acercarse y cerrar negociaciones con más de 3000 empresarios del sector para:

- Entrar en contacto directo con sus clientes.
- Participar en negociaciones exitosas.
- Proyectar su marca.
- Encontrar cuentas nuevas.
- Realizar contactos internacionales.
- Introducir nuevas líneas y productos.
- Ofrecer servicios innovadores.
- Capacitar a su red de distribución.
- Identificar la competencia.
- Reunirse con el ambiente ferretero de Costa Rica y Centroamérica

Valores agregados

Parte de los valores agregados que el participante obtiene de esta feria son:

- Más expositores y compradores internacionales.
- Seminarios y talleres de actualización.
- Participación en el Almuerzo Ferretero, en el que tendrá acceso a información novedosa e importante del sector.
- Rueda de Negocios.
- Promoción internacional y local.
- Valiosos Premios.
- Embajadores por zonas geográficas.

¿Quiénes asisten?

Los principales ferreteros, administradores y ejecutivos de ferreterías, materiales de construcción, tiendas especializadas, centros de pintura, constructoras, arquitectos e ingenieros que buscan:

- Visitar proveedores en un solo lugar.
- Entrar en contacto con los gerentes y dueños.
- Plazos de pago favorables.
- Conocer nuevos proveedores.
- Realizar negociaciones exitosas.
- Aprovechar los excelentes precios de feria.
- Actualizarse.
- Explorar las novedades del mercado en productos y servicios.
- Asistir a charlas.

Durante Expoferretera 2004, por medio de la rifa de un vehículo Carry, de Suzuki, el comité organizador comprobó que premiar a los asistentes es un valor agregado que garantiza el éxito de la feria.

Para el 2005 se está organizando entregar premios por medio de órdenes de compra. Los valores y productos serán establecidos por los expositores.

Pero esos no son todos los beneficios que se obtienen al participar, pues la organización se encarga de hacer un minucioso trabajo de promoción en ferreterías y depósitos de materiales en todo el país, así como otros negocios como:

- Tiendas Especializadas
- Centros de Pinturas
- Arquitectos
- Ingenieros
- Industrias
- Instituciones autónomas
- Proveedores de Gobierno
- Ferreterías y Mayoristas de Centroamérica
- Embajadas, Consulados y Agregados Comerciales.

Recuerde que Expoferretera se realizará el viernes 10, Sábado 11 y Domingo 12 de junio de este año, en San Antonio de Belén,

Expositores

Confirmados a 1-12-2004

Vastalux
CANET
indudi s.a.
Tecno Lite
CEMEX
COFLEX
LANCO
MEGA LINEAS
DEKORA
Soluciones Eléctricas SICA
SOLDADURAS L.C. de Costa Rica, S.A.
PRO-LINE
Torneca
ALMACENES UNIDOS S.A.
Imecasa
herragro
Schneider Electric
CENTROAMERICA
DEACERO EXCELENCIA EN CALIDAD
SORIE INTERNACIONAL
PEDREGAL
SUPERBA
SABO
EL ELECTRICO FERRETERO S.A.
BELLOTA
phelps dodge
HIDRO PLANT
BOMBAGUA
PLASTIGEN
TISA
ROTOPLAS
ROSEJO
Oatey
texturglas
Talon
LEGOBLOCK

EN EL CLAVO

2005: oportunidades

Hugo Ulate Sandoval
Director Editorial.

Todo apunta a que este año no solo será el año del TLC con estados Unidos sino que también será el de la aprobación del paquete fiscal.

Y es que va siendo hora de que el país se llene de buenas vibras, que los ríos políticos retornen a su cauce y que la economía, por lo menos dé reflejos de repunte y de signos más positivos.

Todos los sectores productivos de Costa Rica piden a gritos que el 2005 sea un año de inyección y de bonanza, y que la incertidumbre crezca lejos de aquí.

Por cierto, para quienes pierden la memoria con facilidad, el 2005 por ser un año pre electoral muchos tratarán de sacar provecho. Y si de verdad quieren sacarlo quienes llevan más que pintada una pretensión política, les llegó la hora de acordarse de nuestras destrozadas carreteras que cada día que pasa lesiona aún más la flotilla vehicular que posteriormente deberá hacer fila en la revisión técnica.

A como están las cosas, se hará lógico que más de uno vaya a interponer los intereses propios, pero si el país saca provecho de esto, vale la pena.

Hay muchas cosas por hacer. Es necesario que este sector de construcción y ferretería aumente su caudal de crecimiento, sobre todo en momentos en que se anuncia con bombos y platillos la llegada inminente de empresarios y empresas extranjeras que llegarán a buscar su oportunidad.

Más vale estar preparado para enfrentar lo que viene.

Es imperante que los empresarios de este sector no dejen de lado el principio de que son uno de los brazos de la economía y como tales, deben buscar un lindero de eficiencia y eficacia y no esperar a que a don gobierno se le ocurra bajar los intereses de los préstamos para vivienda y buscar mantenerse por ahí.

El mercado es cambiante, pero basta con saber interpretar sus señales para variar el rumbo, reencontrarse y seguir creciendo.

A veces las cosas no son fáciles, pero hay que intentar por todos los medios y no sentarse a esperar para ver qué pasa. Un sector tan dinámico como este demuestra que a pesar de los golpes recibidos, sigue tan lleno de fuerza como cuando ostentaba un crecimiento preponderante.

"Todo para adelante y para atrás ni para tomar impulso".

LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
Albatros	Jorge Fernández	Gerente de Mercadeo y Ventas	226-8019	226-9354	180-C.Colón	jfernandez@123afc.com
Almacenes Unidos	Francisco Delgado	Gerente de Compras e Importaciones	255-4444	255-3443	N.D.	unidos@racsa.co.cr
Bticino	Mauren Saborío	Gerente de Mercadeo	293-0101	293-0105	6563-1000	mauren.saborio@bticino.com
Cemex	Julián Becerra	Coord. Comunicación e Imagen	201-8202	201-8201	6558-1000	julian.becerra@cemex.com
Coflex	Mauricio Coronado	Director Comercial	224-2278	224-6703	7093-1000	coflex@@coflex.com.mx
Cooper Tools	Johana Quijano	Gerente Comercial	232-4642	232-4642	1289-10007	solmag@racsa.co.cr
Depósito Quijano	Mickel Guido Fernández	Dir. Operaciones Ferreteras	227-2727	226-9151	4787-1000	ND
Don Benito Pigments	Benito Dessard	Presidente	249-1707	249-0706	247-6100	donbenito@coloreado.com
Durman Esquivel	George Durman	Gerente de Mercadeo	212-5800	256-7176	6139-1000	gdurman@durman.com
Eaton	Róger Pérez	Mercadeo	247-7626	247-7683	10156-1000	RogerFPerez@eaton.com
Expoempleo	Jenny Alpizar	Asesora Comercial	240-7633	235-1557		jenny.alpizar@eka.net
Expoferretera	Ana Cubero	Asesora Comercial	240-7633	235-1557	11406-1000	ana.cubero@eka.net
Imacasa	Rolando Gutiérrez	Gerente General	235-4260	236-8462	N.D.	imacasa.cr@racsa.co.cr
Incesa Standard	Cristian Oviedo	Gerente de Publicidad	232-5266	232-9991	4120-1000	infoincesa@amstel.com
Lanco Harris Manufacturing Corp.	Ignacio Osante	Gerente General	438-2257	438-2162	7878-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Pedregal	Francisco Araya	Gerente de Bloques	298-4242	298-4211	423-4005	franaraya@pedregal.co.cr
Phelps Dodge Conducen	Gioconda Coronado	Supervisor de Serv. Cliente	298-4821	293-4150	10274-1000	gcoronado@phelpsdodgeca.com
Pinturas Sur de Costa Rica	Danisio Fernández	Sub Gerente General	211-3700	256-2616	234-1150	d.fernandez.j@surquimica.com
Rotoplas	Guido Fratta	Gerente General	537-2485	537-2562	N.D.	rotoplas_cr@hotmail.com

Protección para su Hogar

Seguridad, confort y ahorro energético

EATON
Electrical

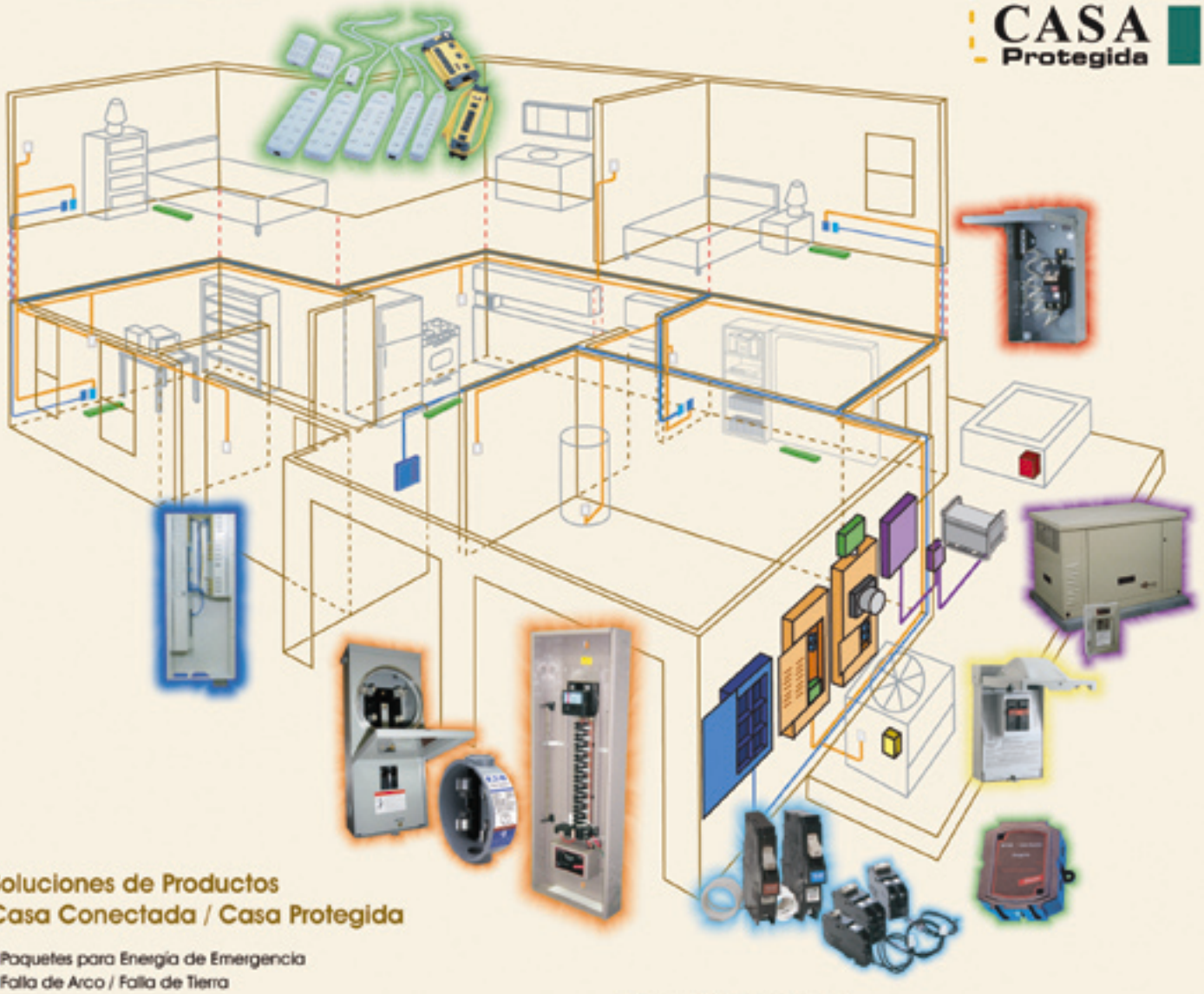
La protección de su hogar comienza desde los equipos para acometidas, donde nuestros supresores mantienen los peligrosos picos de voltaje alejados de sus equipos electrónicos y de entretenimiento.

Protegerlo a usted y a su familia contra incendios causados por fallas de arco;originadas por cables dañados, es posible con nuestras nuevas tecnologías.

Todo esto sumado a nuestros Sistemas de Potencia Avanzados y Conectividad Residencial brindan a su hogar seguridad, confort y ahorro de energía como nunca antes.

CASA Conectada

CASA Protegida



Soluciones de Productos
Casa Conectada / Casa Protegida

- Paquetes para Energía de Emergencia
- Falla de Arco / Falla de Tierra

- Protección contra Picos de Voltaje
  - Acometida
  - Punto de Uso

- Paneles para Acometidas (Centros de Carga o Paneles de Medición)
  - Distribución de Alto Voltaje (120/240V)
    - Automatización
    - Control de Carga Remota

- Conectividad Residencial
  - Distribución de Bajo Voltaje
    - Teléfono
    - Datos
    - Video
    - Audio en varios cuartos
    - Redes de Cómputo
    - Seguridad
    - Automatización

- Aire Acondicionado
  - Desconexión (ACD)

- Panel de Spa
  - Protección de Falla de Tierra

Tel.: 247-7600 • Fax: 247-7683 • página web www.eatonelectrical.com

Clasificados...

Guía de proveedores para ferreterías, depósitos de construcción y constructoras.

tarifas.....precio anual/12 ediciones

Mención teléfono/ fax (1 línea)	$200
Mención en rojo	$210
Línea adicional (99 caracteres con espacio)	$185
Anuncio 1 pulgada alto blanco y negro	$880
Anuncio 2 pulgadas alto blanco y negro	$1,700
Anuncio 3 pulgadas alto blanco y negro	$2,000
Anuncio 3 pulgadas a color	$2,500
Mención en una sola edición	$95

Información: Evelyn Bonilla Tel. 240-7633 Ext. 130
evelyn.bonilla@eka.net
Le elaboramos el arte sin ningun costo adicional.

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
ABRASIVOS		
Torneca	207-7777	207-7700
ACCESORIOS DE AIRE		
TISA	551-1851	551-8801
ACCESORIOS ELECTRICOS		
Cablesa Electrónica	296-1122	296-1059
Importaciones Vega S.A.	494-4600	494-0930
SICA S.A.	255-3619	257-3155
AVTEK	00-58-212-3834911	
	00-58-212-3834243	
ADHESIVOS		
Henkel	277-4854	277-4881
AISLANTES TERMICOS		
Prodex	438-2322	438-2341
ANTICORROSIVOS		
Celco de Costa Rica, S.A.	279-9555	279-7762
AUTOMOTRIZ		
Suzuki	242-7000	290-2222
BOMBAS DE FUMIGACIÓN		
Imacasa Costa Rica	293-3692	293-4479
CALENTADORES		
Industrias Técnicas Mexicanas S.A. de C.V.	(52)(55)55760406	
	(52)(55)55760406 ext. 30	
CÁMARAS DE COMERCIO		
Crecex	253-0126	234-2557
CEMENTO Y CONCRETO		
Cemex Costa Rica	201-8200	201-8202
CERRADURAS		
Solutions Doors, S.A. de C.V.	(52) (55) 56574451	
	(52) (55) 56579716	
COMPRESORES DE AIRE		
Importaciones Campos Rudín	257-4604	257-5835
DECORACIÓN		
Persianas Canet	224-8382	225-7334
EQUIPO ELÉCTRICO, CABLE		
Cablesa Electrónica	296-1122	296-1059
Schneider Centroamérica Ltda.	210-9440	232-6055
ESCALERAS DE ALUMINIO		
INCO, S.A. de C.V.	(503)251-6021	
	(503)227-0077	
FABRICANTES DE MUEBLES		
Sanaire S.A. de C.V.	(52)(55)55582241	
	(52)(55)55583849	
FIBRA DE VIDRIO		
INCO, S.A. de C.V.	(503)251-6021	
	(503)227-0077	
GONDOLERÍA, PANELES RANURADOS		
Gallito Display	221-3131	222-2684
GRIFERÍA		
Hidroplant, S.A.	231-2544	231-5678
John Guest USA, Inc	(1)(973)8085600	
	(1)(973)8085036	
Improkasa S.A.	552-6076	551-0309
HERRAMIENTAS		
Birlos Automotrices Hércules S.A. de C.V.	(52)(33)36383388	
	(52)(33)36519058	
Cooper Hand Tools	232-4642	232-4642
Grupo Industrial Torillo Hijos	(52)(55)59731801	
	(52)(55)30922430	
Imacasa Costa Rica	293-3692	293-4479
Importaciones Vega S.A.	494-4600	494-0930
Irwin de Centroamérica	285-1524	245-3934
Yuhuan Specialty Tools and Manufacturing Co.	(201) 461-3311	
	(201) 461-9438	
HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS		
TISA	551-1851	551-8801
HERRAMIENTAS MULTIUSO		
Inversiones RBSA	225-3603	280-1203
ILUMINACIÓN		
Iluminación Tecno- Lite S.A	256-8949	256-8949
SERVICIOS DE CARGA		
Jet Box	253-5400	234-2311

MACHETES IMACASA

- La original cacha inyectada.
- Filo insuperable.
- Más de 50 años de tradición.
- Indestructible con garantía para toda la vida.

LOS ORIGINALES

¡para trabajar de sol a sol!

NO ACEPTE IMITACIONES
EXIJA EL ORIGINAL...
EL QUE USTED YA CONOCE

imacasa®

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

www.imacasa.com

BAJO TECHO

Block Modular ¿Cuándo y por qué?

Evitar el desperdicio de material y un mayor orden en las construcciones son algunas de las ventajas que ofrecen los bloques modulares.

Para Juan Carlos Castillo, facturador del Lagar, los bloques tradicionales tienen mas ventajas que los modulares. Él asegura que los primeros tienen más salida, ya que según dice son más baratos y más sencillos de usar. No obstante, existe una fuerte tendencia a usar los modulares.

La apreciación de Castillo es valida en el sentido de que los bloques tradicionales tienen un público muy específico que son los compradores al por menor, es decir el cliente que construye su casa. En este sentido, calza muy bien el hecho de que este tipo de cliente no encuentra grandes ventajas en un block modular, pues como explica Francisco Araya, Gerente de Producción y Ventas de Concretera Pedregal, los bloques modulares están enfocados a un público más especializado.

"Los que utilizan este tipo de bloques, por sus ventajas, son las compañías constructoras, que buscan maximizar sus recursos, porque se evitan el desperdicio de materiales, se produce menos escombro y eso también reduce la cantidad de personas necesarias en una construcción, para acarrear escombro y además hay menos accidentes porque la construcción es mas limpia".

Araya considera que, si bien es cierto las ventajas que ofrecen los modulares pueden ser aprovechadas por el que construye a nivel micro, se necesita un cierto nivel de especialización, que en la mayoría de los casos sí tienen las empresas constructoras, por la forma industrializada en que trabajan.

"Se requiere de mano de obra más especializada, por ello es un sistema que se usa mayormente en las empresas constructoras donde por lo general, están muy tecnificados, tienen cuadrillas que se dedican solo a cortar o a pegar block, por lo tanto, los modulares ahorran mucho tiempo y material, pero para ello se requiere que el constructor domine la técnica, de lo contrario el tipo de block no hace la diferencia".

En cuanto a costos, son muy similares a los tradicionales, si se hace la comparación por volumen de material. El precio para distribuidores mayoristas oscila entre los 175 a 180 colones más impuesto de ventas, dependiendo del volumen de compra.

Recientemente, Pedregal sacó al mercado los bloques modulares y como asegura Araya, estos cuentan con la misma calidad de los tipo A que ellos venden, como muestra de ello también en este nuevo producto ofrecen un certificado de garantía.

Sin duda alguna se trata de un producto que las ferreterías y los depósitos de materiales deberían distribuir. TYT

Los bloques modulares tienen algunas ventajas sobre los tradicionales, no obstante es necesario un cierto nivel de especialización para sacar provecho de las mismas.

FERRETERÍA Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
exposición y venta al x mayor
10-12 junio 2005 Centro de Exposiciones Eventos Pedregal

7 EXPO FERRETERA
su herramienta de negocios...

¡Rifas, charlas y sorpresas durante todo el evento!

Eyleen Suarez, Ejecutiva de Eventos / Tel.: (506) 240-7633 ext.132 / eyleen.suarez@eka.net
Jenny Alpízar, Asesora Comercial / Tel.: (506) 363-3737 / jenny.alpizar@eka.net
Ana Cubero, Asesora Comercial / Tel.: (506) 377-6920 / ana.cubero@eka.net
Horario: viernes y sábado 11 a 8 p.m. domingo 11 a.m. a 6 p.m.

PATROCINA tuercas y tornillos TYT LA REVISTA FERRETERA

www.expoferretera.com

Hotel Parador

Una joya en medio de la montaña

Tecnología y naturaleza convergen en un lugar que llena de paz y del que se sale con la firme idea de regresar.

Ubicado en una las zonas más bellas del Pacífico Central, el Hotel Parador es definitivamente un lugar de visita obligatoria para los que buscan un sitio para el descanso.

El Parador se yergue en medio de las montañas de Manuel Antonio, Quepos, en una zona de cinco hectáreas cuya construcción se concentra en 1,5 hectáreas y desde donde se tiene una vista hacia el mar, capaz de maravillar a cualquiera.

"Hace 10 años llegó mi papá, se enamoró de este lugar y quiso hacer un hotel estilo parador. Empezamos con 60 habitaciones y hoy tenemos 108, número con el que estamos satisfechos pues con más, se pierde la atención personalizada", comenta Marja Schans de González, Presidenta del Hotel.

Otro de los puntos altos de este hotel es su excelente cocina, según Luis Gracia, Gerente de Alimentos y Bebidas, su secreto radica en utilizar alimentos completamente frescos, sobre todo los mariscos, que van del mar al plato, preparados por la mano del chef Antonio Coronado.

En El Parador usted encontrará dos restaurantes a la carta: La Galería, que es gourmet, en donde los platos del menú van asociados a nombres de pintores como Dalí. El otro es El Quijote, que ofrece un menú informal que va desde snacks hasta sandwiches.

Atracciones

En este hotel convergen tecnología y naturaleza de manera amigable, ahí podrá disfrutar de tours a los rápidos, a los manglares, a las cataratas y también cabalgatas, además, se puede hacer canopi. "Aquí tenemos todo menos el volcán", bromea Diego González, Vicepresidente del Hotel.

Para este año quieren ampliar su oferta a los clientes tanto extranjeros como nacionales, al inaugurar un nuevo spa, remodelar las Junior Suits y hacer mejoras en las habitaciones y jardines, para una inversión superior al millón de dólares.

Todo esto tiene como propósito que las visitas de turistas tanto ticos como de otras latitudes, sigan en aumento. "Los ticos que vienen vuelven, en eso rompimos mitos", comenta González. TYT

Alarma
Anunciador de entrada por infrarrojos.

Encendedores
Encendedores nueva línea tokay, hecho en Japón

Regleta
Regleta con timer automático programable por una semana y timer manual por 24 hrs.

Pinturas
Anticorrosivos para techos y estructuras metálicas. Anticorrosivos industriales, selladores para concreto, impermeabilizantes, pasta para interiores y exteriores, esmaltes en aerosol.

Tel. 296-2117

CELCO
Tel. 279-9555

Foco
Foco tipo ojo de gato, para gorra, incluye baterías para 10,000 horas.

Cercadillo
Cercadillo de PVC, para jardinería.

Superlux
Super-Lux, pintura 100% acrílica Super Satinada, de alto rendimiento y resistencia a la intemperie, especial para la protección y embellecimiento de obras arquitectónicas de uso residencial, industrial y comercial.

Hidrolux
Hidro-Lux, impermeabilizante desarrollado para resolver severos problemas de filtraciones de humedad en sitios en donde se dificulta aplicar el procedimiento normal de impermeabilización.

Tel. 221-5640

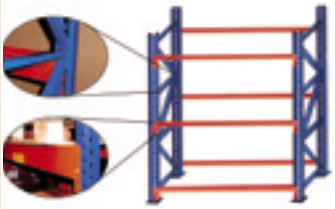
Tel. 442-4204

PRODUCTOS FERRETEROS

Espátulas
Espátulas flexibles, marca Imacasa, con mango inyectado de polipropileno de alto impacto, hoja flexible pulida lacada. Presentación de 2, 2.5 y 3 pulgadas.

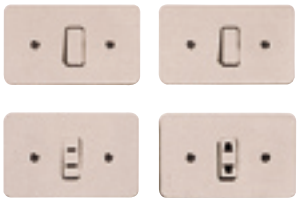
Tel. 235-4260

Coa y rastrillo
Coa, marca Imacasa, lacado natural. Rastrillo, barnizado color naranja, presentación de 12 -14 dientes, con o sin mango de madera.



Rack
Marco de acero pulido, troquelado en toda su altura en punzadora de torre múltiple, con control numérico. Platina en la base de los marcos que permite fijarlos al piso.

Vértice
Tel. 256-6070



Placas
Placas marca bticino, modelo Domino.

Bticino
Tel. 298-5600

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2000	1.78%	1.45%	0.68%	-0.35%	-0.08%	1.35%	1.32%	0.66%	0.38%	0.63%	0.83%	1.17%
A-2000	1.78%	3.25%	3.95%	3.59%	3.51%	4.91%	6.29%	6.99%	7.40%	8.08%	8.97%	10.25%
I-2001	1.39%	1.16%	1.71%	1.25%	0.68%	0.28%	0.61%	0.80%	0.61%	-0.01%	0.89%	1.09%
A-2001	1.39%	2.56%	4.31%	5.62%	6.34%	6.64%	7.29%	8.14%	8.80%	8.79%	9.76%	10.96%
I-2002	1.12%	0.45%	0.78%	0.17%	0.63%	0.64%	1.47%	1.19%	0.40%	0.66%	1.03%	0.76%
A-2002	1.12%	1.57%	2.37%	2.54%	3.19%	3.84%	5.37%	6.62%	7.04%	7.74%	8.86%	9.68%
I-2003	0.65%	0.81%	0.65%	0.96%	0.52%	0.67%	0.80%	0.41%	0.13%	1.17%	1.42%	1.25%
A-2003	0.65%	1.47%	2.12%	3.11%	3.65%	4.34%	5.18%	5.62%	5.75%	6.99%	8.51%	9.87%
I-2004	1,70%	1,29%	0,46%	0,91%	0,67%	1,07%	1,30%	0,97%	0,78%	0,75%	1,40%	
A-2004	1,70%	3,02%	3,49%	4,44%	5,14%	6,26%	7,64%	8,68%	9,52%	10,34%	11,89%	

Proyección Revista **EKA**

Fuente: Ecoanálisis

TIPO DE CAMBIO INTERBANCARIO DE VENTA AL ÚLTIMO DÍA DEL MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Novi.	Dic.
2000	300.07	301.72	303.56	304.92	306.69	308.51	310.09	311.73	313.35	315.05	316.85	318.30
2001	320.11	321.60	323.45	324.91	326.64	328.35	330.45	332.53	334.58	337.10	339.74	341.94
2002	344.85	347.73	350.39	353.98	356.86	359.79	363.16	366.11	369.33	372.70	375.88	379.05
2003	382.42	385.59	389.01	392.02	395.44	398.78	402.32	405.55	409.03	412.82	415.97	419.01
2004	422,28	425,21	428,73	431,62	434,83	438,15	441,35	445,11	448,47	451,87	455,88	458,24

Proyección Revista **EKA**

DEVALUACIÓN ACUMULADA ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2000	9.45%	9.13%	8.73%	8.31%	7.91%	7.55%	7.28%	7.21%	7.08%	6.95%	6.84%	6.67%
2001	6.69%	6.60%	6.56%	6.50%	6.49%	6.46%	6.57%	6.61%	6.78%	6.97%	7.19%	7.43%
2002	7.74%	8.09%	8.33%	8.84%	9.25%	9.57%	9.90%	10.16%	10.32%	10.48%	10.62%	10.77%
2003	10.85%	10.42%	10.92%	10.95%	10.86%	10.83%	10.79%	10.77%	10.75%	10.76%	10.67%	10.54%
2004	10,42%	10,28%	10,21%	10,10%	9,96%	9,87%	9,70%	9,75%	9,64%	9,46%	9,59%	9,36%

Proyección Revista **EKA**

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DE CADA MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2000	18.25	17.50	17.50	17.25	17.25	17.25	17.75	17.75	18.00	16.25	15.75	15.50
2001	15.50	15.50	15.00	15.00	15.00	14.75	14.75	14.75	14.75	15.00	15.00	15.50
2002	16.00	16.25	16.75	17.00	17.25	17.25	17.25	17.50	17.50	17.50	17.50	17.50
2003	17.50	17.50	17.25	16.75	16.75	16.00	15.75	15.50	14.75	14.50	14.00	13.75
2004	13,75	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,75	13,75	14,00	14,25	14,25	14,25

Fuente: Banco Central de Costa Rica

ÁREA TOTAL DE CONSTRUCCIÓN EN METROS CUADRADOS mensual

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2000	105,329	113,737	96,967	60,169	92,656	89,170	88,292	63,356	105,312	128,592	220,507	92,782
2001	157,296	131,217	180,062	134,601	155,565	151,596	161,458	136,798	123,639	137,971	159,143	139,850
2002	133,941	115,223	132,056	128,719	179,728	137,792	206,602	176,676	125,989	150,202	185,218	280,112
2003	232,919	144,897	188,132	114,947	154,882	280,946	284,967	259,761	294,583	272,930	303,966	216,532
2004	155.039	278.206	378.685	366.267	421.574	259.046	299.705					

Fuente: Cámara Costarricense de la Construcción

PREMIO POR ENDEUDARSE EN DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2000	8,01	7,68	6,98	7,13	6,97	7,19	6,72	6,82	7,10	7,08	6,99	7,07
2001	6,38	5,98	6,11	6,74	7,18	7,21	6,78	6,85	7,02	7,04	6,51	6,41
2002	5,65	5,50	5,43	5,70	5,46	5,01	4,48	4,50	4,66	4,71	5,06	5,12
2003	5,67	5,73	6,13	6,16	6,06	6,02	4,57	3,61	3,48	3,14	2,77	2,89
2004	3,39	3,50	3,62	3,9	4,27	4,52	4,10	3,83				

La belleza de los adoquines de concreto

Hoy, la tendencia para muchos proyectos es en favor de los pavimentos de adoquines de concreto que brindan una superficie durable, resistente, económica y con posibilidades estéticas inigualables.

Los procesos de instalación son sencillos, rápidos, requieren poca maquinaria y se puede construir y dar servicio en un mismo día. Al ser elementos pequeños y no estar unidos rígidamente, se adaptan a cualquier variación horizontal y vertical de la superficie.

Los colores, patrones y texturas disponibles representan una ventaja distinguida y reconocible con respeto a otros materiales. Consecuentemente, los adoquines pueden ser utilizados en numerosas situaciones; para interiores y exteriores de edificios, jardines, parques, etc.

Los adoquines están disponibles en varios tamaños y formas, lo que permite diseñar combinaciones y patrones que se adaptarán a cualquier situación como demarcación o señales para delimitar zonas, disminuir la velocidad o simplemente llamar la atención.

Por la calidad que se les exige, se garantiza su durabilidad casi ilimitada. Un adoquín puede también tener varias vidas ya que en caso de transformación o remodelación de una superficie adoquinada, se guardan y se colocan de nuevo.

El mantenimiento del pavimento de adoquines es muy sencillo, basta limpiar la vegetación que aparece en las juntas donde no pasa tránsito y rellenarlas con arena. Existe también la posibilidad de impermeabilizar y sellar las superficies, lo que permite minimizar la posibilidad de que se manchen.

Costo

Otro aspecto que se tiene que tomar en cuenta es el financiero, ya que al usar los adoquines de concreto con color, una obra gana inmediatamente mayor plusvalía por la belleza y armonía que brindan a cada proyecto.

El uso de los adoquines de concreto con color, tiene un crecimiento anual cercano al 50%, con gran satisfacción de los clientes y del público que cada vez goza de espacios más lindos, especialmente diseñados para ellos, y que rompen con la monotonía de otros materiales de pavimento sin color.

Ing. Benito Dessard
Presidente del Centro de Promoción del Concreto Coloreado
www.coloreado.com
dessard@coloreado.com
Telefax (506) 249-1707 TYT

¡El concreto ya no es gris...!

Don Benito™

innovación • servicio

Asesoría y venta
de pigmentos y cemento blanco
para concreto arquitectónico

DIVISION COLORES

• óxidos de hierro
• óxido de cromo
• azul ultra mar
• dióxido de titanio
• dispersante
• cemento blanco CBR

Presentaciones:
cajitas, bolsas plásticas 1kg
o sacos extra-fuertes de 25kg

Nuestros pigmentos superan las normas europeas y ASTM C97

"Llámenos para saber acerca de nuestra División de Aditivos y Selladores para concretos"

Tel: (506) 249-1707
Telefax: (506) 249-0706
Apdo. 247-6100 San José, Costa Rica
www.coloreado.com
donbenito@coloreado.com

Aceptamos distribuidores

© 2003 Don Benito Pigments y Don Benito Additives
son marcas de Don Benito Corporation Inc.

EL DEPENDIENTE

¿Cuál ha sido su mejor anécdota ferretera?

Todos los días en las ferreterías pasa algo divertido, por eso les pedimos a los dependientes que nos contaran algunas anécdotas chistosas que les hayan pasado con sus clientes.

Raymond Vega
2 años de experiencia
Ferretería EL Cambio, Santo Domingo Heredia

Los clientes llegan a preguntar por cada cosa, por ejemplo hace poco llegó uno a pedir ratoneras para ratones, y otro me pidió una extensión eléctrica y cuando se la traje me pregunto si servía para electricidad.

Rodolfo Rodríguez
2 años de experiencia
Ferretería KDK

A veces los clientes vienen a reclamar por alguna cosa, lo normal, pero nunca falta alguno que lo toma personal y piensa que es uno el que tiene la culpa, en esos casos solamente tratamos de resolverle el problema sin darle mucha importancia, es decir que no nos ponemos a pelear con ellos, sino que atendemos el reclamo o le hacemos el cambio que solicita y ya.

Steven Abarca
5 Meses de experiencia
Almacén Mauro

Las anécdotas no son tanto con los clientes sino con nosotros mismos, lo mentiroso y rajón que tiene que aprender a ser uno, y eso no solo pasa aquí, sino en todas las ferreterías. Porque en algunos casos se equivocan al momento de hacer una entrega y entonces el cliente, con toda la razón, lo llama a uno para pedir explicaciones, y ahí empieza la "tragedia" de los dependientes.

Oscar Gómez
10 años de experiencia
Ferretería Royal

Una vez vino un cliente y me pidió un bombillo de 50 bujías, y en realidad lo que quería era un bombillo de 50 watts.

visite www.expoferretera.com

Ninguna construcción está completa hasta que se instale **Phelps Dodge Conducen**

La construcción de un edificio, casa o cualquier inmueble, siempre es una gran inversión a largo plazo y si se quiere que perdure, hay que utilizar los mejores productos.

Por su seguridad utilice siempre conductores eléctricos Phelps Dodge Conducen, que cuentan con el respaldo de Phelps Dodge International Corporation, una de las empresas más grandes en la industria de conductores. Además todos los cables industriales y comerciales de Phelps Dodge Conducen cumplen con los requerimientos internacionales de seguridad y calidad, así como con el Código Eléctrico vigente en nuestro país.

No confíe a nadie más su tranquilidad.
El conductor eléctrico más seguro que usted conoce.

PDIC Costa Rica 298-4800

phelps dodge International Corp

Para cualquier instalación eléctrica siempre consulte a un profesional

CERTIFICACIONES INTERNACIONALES

ANCE (MEXICO) UL (UNDERWRITERS LABORATORIES) **ASTM** (AMERICAN SOCIETY FOR TESTING AND MATERIALS)
CSA (CANADIAN STANDARDS ASSOCIATION) **CIDET** (COLOMBIA)

ISO 9001:2000
CONDUCEN
COMPAÑIA CERTIFICADA

Ferretería Los Angeles

Todo queda en familia

Con trabajo y dedicación, los hermanos Monge se han ido ganando el cariño de sus clientes en Santo Domingo de Heredia.

Fue difícil entrevistarlos, y es que el ajetreo del lugar no daba espacio para las preguntas. Nos obstante, bastó observarlos para darse cuenta lo sincronizados que se encuentran estos tres hermanos.

Desde hace siete años, Francisco, María, y Víctor Monge asumieron el reto de iniciar una ferretería. Los respaldaba la experiencia, ya que en Escazú trabajaron en el negocio de su padre; Maderas y Materiales Chico.

En ese lugar, aprendieron todo lo que necesitaban sobre ferreterías, pero es en Santo Domingo donde lo han puesto en práctica.

Romper el hielo

Todo comienzo siempre es difícil, y conscientes de ello, llegaron decididos a conquistar el corazón de los domingueños.

"Lo más complicado fue llegar a un lugar donde la gente se rige mucho por tradición. Compran en una ferretería porque es del hijo de fulanito o del nieto del otro. La gente se conoce muy bien, por lo que fue difícil romper el hielo y ser aceptados", asegura Francisco Monge, el hermano mayor.

Una estrategia muy inteligente, y que al parecer fue la que finalmente les dio resultado, fue ofrecer un servicio diferenciado y ello lo lograron abriendo el negocio hasta los domingos, algo que cuando empezaron nadie más hacía.

"La gente comenzó a visitarnos, y a reconocer que teníamos ganas de trabajar, creo que fue así como nos fueron aceptando", comenta Monge.

Aseguran que cuentan con el apoyo incondicional de sus padres, no obstante en cuanto a responsabilidad y riesgos, todo corre por cuenta de ellos, de ahí que la corta edad no parece ser un obstáculo para el buen manejo del lugar.

Llevar las riendas de un negocio no es tarea fácil y en muchos casos, se agrava cuado se trata de una empresa familiar, ya que en su administración intervienen una serie de intereses, pero Monge asegura que el secreto está en llevarse bien y trabajar por igual.

Sangre ferretera: Con apenas 12 años de edad, Karla aprovecha los fines de semana y las vacaciones de la escuela para trabajar en la ferretería y aprender el oficio junto a sus tres hermanos, Maria, Víctor (de blanco) y Francisco Monge.

"Lo que nos ha resultado bien es dividir las tareas, unos compran, otros acomodan y entre todos vendemos. No contratamos gente de afuera, nos gusta hacerlo todo entre nosotros, nunca hemos tenido problemas, tenemos una muy buena relación de hermanos".

Y esa buena relación que mantienen entre ellos se refleja también en el trato hacia los clientes, cuya confianza poco a poco se han ido ganando.

"Los clientes son difíciles en todas partes, como dicen es difícil quedar bien con todos. A como tenemos gente que nos dice que aquí es más barato, otros aseguran que es más caro o igual que en las demás ferreterías. Para nosotros lo más importante es dar lo mejor que podamos, la mejor forma de competir es con el servicio", asegura.

Jóvenes en edad, pero con mucha experiencia a cuestas, los hermanos Monge sin duda, tienen un largo camino de éxitos

SQUARE D

La oferta más completa para aplicaciones residenciales

- Una gama rica en accesorios: breakers convencionales, de falla a tierra (protección a personas), falla de arco (protección contra incendios), supresores de transitorios, interbloqueos mecánicos, operados eléctricamente (mando remoto), accesorios para poner candado, operación con llave, etc.

- El diseño robusto de los breakers y centros de carga, su alta calidad y comprobado desempeño los hacen cumplir con las exigencias de aplicaciones residenciales y comerciales.

- **...los mejores del mercado. Los de mayor demanda en los Estados Unidos.**

** Los Breakers residenciales tipo QO están garantizados de por vida si se montan sobre centros de carga Square D*

Schneider Electric

Building a New Electric World®

EL MAS VENDIDO EN USA

1.5 km al oeste de la Embajada Americana, Pavas
Tel: (506) 210-9400 · Servicio al Cliente: (506) 210-9401
Fax: (506) 232-0426.

Swan de®

DELE LA VIDA AL JARDIN DE SUS CLIENTES

Con la nueva generación de mangueras SWANde Durman Esquivel.

- Flexibles
- Duraderas
- Resistentes
- Variedad de Colores

NSF-ISR
ISO 9002

Durman Esquivel
¡LÍDER DEL PVC!

Tel.: 212-5800
Fax Ventas: 233-9962
e-mail: servicio@durman.com
www.durman.com