

tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com

Ranking de Las 120 de TYT_{P24} Ferreteros en "Progreso"

Victor Ortiz, Gerente de Ventas, Alvaro Díaz, Administrador, Mary Retana, Gerente de Mercadeo, y Danilo Porras, Director Comercial, del Lagar en Orotina, forman parte de una empresa que posee 12 puntos de venta en el país y 40 años de experiencia ferretera, y están en las 120 de TYT.

EL LAGAR

TUDO EN UN MISMO LUGAR

Especial Automotriz P. 36
Madera a Buen Precio P.40
Construcción repunta en Panamá P. 20
Administre con organización P.19



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



Líder en Soluciones de Seguridad para el almacenaje en el hogar y la industria

Master Lock



605DAT
Cuerpo de bronce sólido
Pin de acero endurecido
El diseño del candado protege el pasador de violación por corte o sierra
El mecanismo de precisión del pasador lo vuelve más resistente a la violación



312TRI
1-9/16" (40mm) cuerpo laminado de acero para mayor resistencia
Cubierta termoplástica de alta tecnología para resistir las inclemencias del tiempo
Arco de acero endurecido con cobertor moldeado. Ideal para uso en exteriores

ProSeries 6125
2-3/8" (61mm) cuerpo laminado de acero para mayor resistencia
Arco de acero endurecido con aleación de boro para mayor resistencia al corte
Arco de alta seguridad diseñado para resistir ataques físicos fuertes
Cilindro de 5 pines para dificultar la violación del candado
Cilindro removible para cambiarlo o para maestrear



Departamento de Ventas:
(506) 22 10 89 89, Fax: 22 91 07 31 / ventas@transfesacr.com.
Pavas 200 m Oeste y 350 m Norte del Liceo de Pavas.

Master Lock

LANCO[®]

LOS PRIMEROS EN INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

PARA RESOLVER TODO TIPO DE NECESIDADES



DRY COAT

La única pintura que **detiene 100% el paso del agua** sin necesidad de pintar del lado de afuera de la pared.



Seca en 15 minutos

CLEAR VARNISH

El único barniz de poliuretano que **seca en tan solo 15 minutos**.



STAINLESS

La única pintura acrílica mate que **soporta más de 10 mil lavadas**.



GRIP BOND 4

El pegamento profesional que **pega más fuerte** que la madera.



COVERUP

La pintura que **repara y embellece** las paredes de un solo paso.

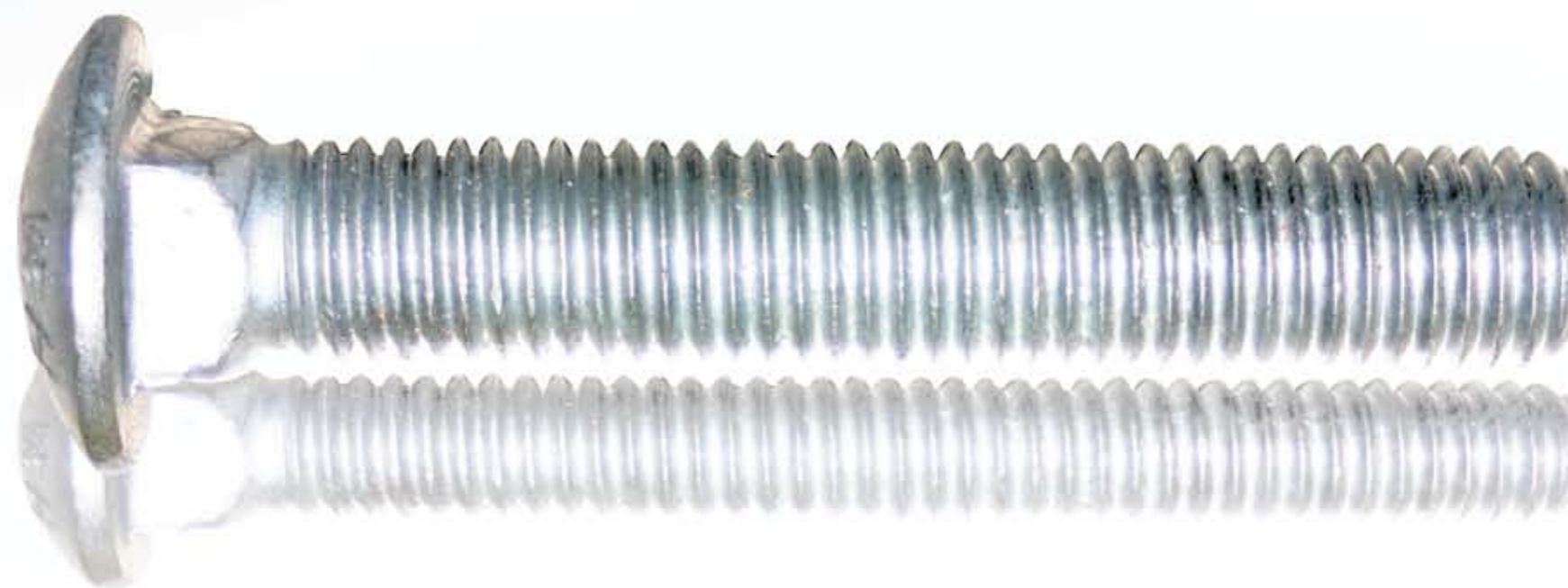
Resuelva fácilmente todas las necesidades de protección y embellecimiento de sus proyectos de construcción con la tecnología innovadora de LANCO. Pinturas, selladores y adhesivos de calidad internacional.

Los expertos recomiendan Lanco



Comparta con nosotros su proyecto nuevo o de remodelación. Busque en los centros de pintura o en ferreterías al experto en pinturas, él le recomendará el producto Lanco ideal para sus necesidades. O bien llámenos al 2438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará.

LAS GRANDES OBRAS
comienzan poniendo un



Hoy estamos celebrando nuestro **25 ANIVERSARIO** y seguimos creciendo.

GRACIAS A LA CONFIANZA DE NUESTROS CLIENTES y al esfuerzo de nuestra gente, hoy somos una empresa sólida que aporta "sus tornillos" y herramientas para la construcción de una Costa Rica más próspera para todos.



25 AÑOS BIEN CONSTRUIDOS

CENTRAL TELEFÓNICA: (506) 2207-7777



Base Agua

Magnum 2510

Acabado mate 100% acrílico fabricado con materias primas de alta calidad, antihongos de buen rendimiento y gran poder cubriente, de uso interior y exterior.



Latex Satinada 2150

Acabado satinado base agua fabricado con materias primas de alta calidad, recomendado para uso arquitectónico en zonas de tránsito moderado, disponible en una amplia gama de colores para uso interior y exterior.



Latex Profesional 2100

Acabado mate base agua fabricado con materia prima de alta calidad, disponible en una amplia gama de colores de uso interior y exterior.



Latex Tradicional 2800

Acabado mate base agua fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior disponible en una amplia gama de colores.



Best Tex 2750

Acabado vinil-acrílico mate de uso decorativo, tanto en interiores como exteriores protegidos.



Alquídicos

Esmalte 5300

Acabado alquídico brillante de buena resistencia a la intemperie, de rápido secado y alto brillo.



Aceite Mate 2400

Acabado alquídico mate fabricado con materias primas de alta calidad, de buen rendimiento y buena lavabilidad, para uso interior y exterior, en amplia gama de colores.



Aceite Profesional 2200

Acabado alquídico brillante de uso profesional fabricado con materias primas de alta calidad, para uso interior y exterior.



Aceite Tradicional 2900

Acabado brillante económico, base aceite, fabricado con materias primas de alta calidad, para uso interior y exterior.



Anticorrosivos

Anticorrosivo 2300

Primario-acabado en uno, de base alquídica, ideal para la protección de hierro negro o acero al carbón, en amplia gama de colores.



Anticorrosivo Aluminio 2300-800

Primario-acabado anticorrosivo por barrera con escamas de aluminio que brinda un aspecto metalizado.



Tipo Cromato de Zinc 2310-171 Tipo Minio 2310-307

Primario de alta calidad formulado con pigmentos anticorrosivos y resinas alquídicas.



Selladores

Rain Block 547

Impermeabilizante base agua con propiedades elastoméricas de excelente adherencia sobre cualquier tipo de sustrato previamente preparado.



Seal Block 520

Sellador y acabado en un mismo producto con poder antihongos, de una elasticidad de un 100% de elongación, resistente a la alcalinidad, controla el mapeo y micro fisuras.



Sellador para Concreto 521

Sellador base agua de uso generalizado, altamente resistente a la alcalinidad de color blanco, que permite el ahorro en manos de pintura de tonos pastel y base media.



Pinturas
Korral

La mejor pintura, al mejor precio

En nuestra próxima edición

JULIO

TYT 145 Guía de Expoferretera 2008

Un Directorio para el ferretero y propietario de Depósitos de materiales de construcción que servirá de guía de compras y elección de nuevos proveedores. Además, las novedades, los negocios, el crecimiento de la industria, las tendencias, visitantes distinguidos y estrategias comerciales.

Cierre comercial: 23 de Junio

Para anunciarse

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 8831-2296

Braulio Chavarria
braulio.chavarria@eka.net
Cel. 8372-1192

Suscríbase Gratis

Si usted pertenece al sector ferretero o de construcción puede suscribirse gratis a TyT por cualquiera de estas vías:
suscripciones@eka.net
www.tytenlinea.com
Tel. 2520-0070 ext. 124 o 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

CONTENIDO

12 PINCELADAS

21 EL EXPERTO

Administre con organización
Por Julio Navarro R
Gerente de Sucursal
Ferretería El Mar, San José

22 MERCADEO

Transformar la empresa desde nuestra gente

24 EN CONCRETO

Las 120 de TYT
¿Qué fuentes de crecimiento han encontrado las empresas ferreteras?
Conozca la opinión de algunos ferreteros que componen el ranking de las 120 de ferreterías más importantes del país.

34 EL FERRETERO

El Lagar cumple 40 años y es una de las empresas que desde el inicio ha formado parte de las 120 de TYT. En la Costanera, en Puntarenas, recientemente, abrieron un nuevo local.



Victor Argüello. Ferreteria Arpe.
pag 26



Madera a Buen Precio. pag 40

36 ESPECIAL AUTOMOTRIZ

Henkel

PERFIL

40 Maderas y Ferreteria El Buen Precio, ha encontrado en la comercialización de madera un negocio altamente firme.

42 Abonos Agro

¿Qué ha pasado con esta empresa, después de la adquisición total de los Lagares? ¿En qué se basará su estrategia?

EN BODEGA

44 Almacenes Unidos
Unidos Mayoreo, un nuevo negocio.

50 PRODUCTOS FERRETEROS

52 EL DEPENDIENTE

¿Cuál es la pintura que más se vende y mediante qué campaña de promoción?



CG COPPER GROUP

EDINA

Sistema Gestión de Calidad



TODO EN TUBERIAS DE COBRE
ROLLOS, TRAMOS RECTOS Y CAPILAR
LOS ESPECIALISTAS

MADECO PURA CALIDAD



COSTA RICA

San Rafael de Escazú C.C. Plaza del Valle, local N°6, San José Costa Rica
Teléfonos: 506 2289 8782 - 506 2289 9698. Fax: 506 2288 2774
info@copperandtools.com - www.copperandtools.com



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Más capacitación

Tal parece que en cuanto a capacitación de productos, aún hay mucho por abarcar... Las empresas ferreteras deben basar parte de su supervivencia es este factor, pues nadie se puede dar el lujo de no poder atender un cliente porque no conoce las preguntas que éste le haga sobre determinado producto.

Hoy muchas ferreterías, por ejemplo, basan dentro de su esquema de negocio, en el caso de la venta de pinturas, la ayuda de un profesional en decoración, para que éste pueda asesorar al cliente sobre qué colores utilizar en ciertas áreas.

Igualmente, es importante pensar en todos aquellos clientes que entran al negocio preguntando por un cable que necesita el electricista que está haciendo la instalación en su casa u oficina, y de pronto el dependiente le dice que tiene varias opciones en cuanto a

precio... Probablemente, si el cliente no recibe una asesoría certera del por qué de la diferencia de precios y calidades, quizás no consiga llevarse la alternativa más acorde con sus necesidades y quizás tendrá que retomar de nuevo a la ferretería a hacer el cambio, y tendrá que perder tiempo valioso para él mismo y para su reparación.

Y yendo más allá, muy probablemente este comprador mal asesorado, cuando tenga que pensar en una reparación y por ende en la compra de un producto, difícilmente pisará los terrenos de aquel negocio donde lo asesoraron mal o no lo asesoraron.

De estos se dan casos todos los días... Y en momentos, de tan alta competencia, las ferreterías no están para darse estos lujos. Por un cliente que no se asesora, hay un vendedor de otra tienda que lo asesorará doblemente.

Esta es quizás una de las grandes diferencias del servicio, la diferencia entre ganar y perder clientes.

La capacitación es de todos los días, siempre hay algo nuevo que aprender.

Nada se logra con que los proveedores la ofrezcan si los negocios no hacen el esfuerzo por mejorar sus condiciones de capacitación.

No hay duda que un negocio con dependientes bien capacitados, agrega mucho más valor al negocio, y sobre todo, es un punto alto para ganar compradores todos los días.

Es importante aprovechar cada oportunidad para capacitar al equipo de ventas y todo aquel colaborador que entre en contacto con el producto, pues lo que un día alguien no sabe, otro de la misma empresa lo sabrá y juntos pueden lograr la satisfacción de los clientes.

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Colaboradora

Milagro Arias

Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

Editor

Hugo Ulate Sandoval
Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Irania Salazar Solís
Erick Alvarado Rojas

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

Circulación

Melanie Töebe

Yariela Duarte

suscripciones@eka.net

Tel. 2520-0070 ext.124 y 152

Foto portada

Frank Guevara



www.tytenlinea.com

Tel. 2520-0070 Fax. 2520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica



Todo para su bosque, finca, quinta y jardín

• **División Profesional:** Equipos Husqvarna de altísima calidad, durabilidad y alto rendimiento.

“Puede adquirir estos equipos en nuestras 45 Agencias Exclusivas Vedova y Obando”

• **División Consumidor:** Equipos Partner de excelente calidad para consumidores exigentes, para mantenimiento

de quintas y jardines. “Puede adquirir estos equipos en Ferreterías y Grandes Tiendas”

• **Servicio:** Nos distinguimos por el servicio al cliente. En nuestras Agencias Exclusivas Vedova y Obando contamos con amplio inventario de repuestos, accesorios y servicio de taller.



www.vyo.co.cr

Vedova & Obando Oficinas Centrales: De la Sede Central de la Cruz Roja, 50 metros al Sur. Entre avenidas 8 y 10, calle 14, San José. Teléfono (506) 2221-9844. Fax (506) 2.233-2116

Servicio a equipos Partner prestado por Distribuidores Vedova & Obando en todo el país

Distribuidor	Lugar	Teléfono
Angel Alpizar	Atenas	2446-5974
Armando Quesada	Turrialba	2556-6290
Carlos Delgado	Cañas	2669-0207
Carlos Monge	Puntarenas	2661-0542
Cen Pien Jorge Pereira	Limón	2798-0037
Eduardo Chaves	Cartago	2551-4550
Josue Fernandez Rojas	Cariari	2767-7572
Efrain Gaitán	Pavón-Los Chiles	2471-8825
El Arado de Sta. Cruz	Sta. Cruz, Guanacaste	2680-2800
Gerardo Angülo Brenes	Nicoya	2685-4033
Felix Valerin	Palmar Norte	2786-6173
Fidel Guadamúz	Upala	2470-0747
Francisco Núñez	Ciudad Quesada	2460-1275
Freddy Lobo	San Rafael Guatuso	2464-0176
Gerado Rojas Cascante	Puerto Viejo Sarapiquí	2766-6000
Jorge Cerdas Cascante	Quepos	2777-0044
Juan Carlos Monge	Orotina	2428-4873
Leonel Palma	Liberia	2666-2729
Ivan Bartels	San Isidro del General	2771-7867
Mauricio Consumi	San Vito	2773-3989
Nory Lopez	Siquirres	2768-2411
Ramón Jiménez	Ciudad Neily	2783-3320

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

Cemex pide garantías para seguir trabajando en Panamá
Nuevas hachas con mango de fibra de vidrio Bellota
Home Depot cerrará 15 tiendas en EEUU y suprimirá 1.300 empleos
Sabor ferretero de Puerto Rico
EPA Venezuela monta estrategia de promociones



A, B, C

Abonos Agro 30
 Abonos Agro 36, 42
Adalí Quirós Rojas 30
Adrián Salazar Cabezas 30
 Agropecuaria La Carreta en Liberia 25
 Agroservicios La Península 31
 Alberto Carvajal, de Tecno-Lite 12
Alberto Rodríguez Esquivel 30
 AL Ferreterías 31
 Almacén Agrologos 31
 Almacén Central 31
 Almacén El Eléctrico 30
 Almacén El Mauro 30
 Almacén El Mejor Precio 31
 Almacenes Unidos 30
 Almacén Hermanos Núñez 31
 Almacén Tres R 31
Alonso Sánchez Calvo 30
Alvaro Vargas 18
Ana Lucía Acuña 36
Asan Li Carmona 30
Bernardo Bolaños 31
 Bloques del Caribe 31
 Capris 30
Carlos Barquero 30
Carlos Esquivel 42
Carlos Esquivel Bernal 30
Carlos Johansson Solano 31
Carlos Ruíz Calvo 30
 Casa Ferreterías 31
Cecilia Jiménez 40
 Constru Express 31
 Coope Agri 30
 Coope Madereros 30
 Corporación Buen Precio 41
 Country Manager CR 36

D, E, F

Daniel Cestau Liz 22
Daniel Vargas 18
 DEMSA 31
 Dep. Maderas El Pochote 30
 Depósito de Maderas San Carlos 31
 Depósito de Materiales Irazú 30
 Depósito El Rafaeleño 31
 Depósito Irazú 30, 31
 Depósito Irazú de Coronado 40
 Depósito Las Gravilias 30
 Depósito Los Angeles 31
 Depósito San Antonio 41
 Depósito San Francisco 31
 Depósito San Miguel 31
Didier Fernández Quintana 30, 31
Diego Barrantes Cordero 30
Diego Fonseca 31
 Difemar 30
 DIMACOTO 31
 Distribuidora FAMA 31
 Digema 30
 Do it Center de Papagayo 11
Dora Emilia Meneses Rodríguez 30
Edgar Gutiérrez 41

Edgar Herrera Portuguez 30
Edgar Picado 31
Eduardo Javier Rodríguez 31
Edwin Sibaja 41
Efraín Chavez 30
 El Colono 30, 31
 El Constructor San Carleño 31
 Electro 2000 31
 Electro Beico 31
 El Guadalupano 30
 El Guadalupano. 26
 El Lagar 30, 31
 El Lagar - Costanera 30
Enrique Alfaro Murillo 31
Enrique Rodríguez Arroyo 31
Eugenia Vargas Quesada 31
Federico Mora Aguilar 30
 Fercasa 30
 FERJUCA 30
Fernando Fernández 31
Fernando Núñez Zamora 31
 ferreteria Acuña y Hernández 36
 Ferreteria Alfaro Murillo 31
 Ferreteria Apuy 30
 Ferreteria Arcal 30
 Ferreteria Arpe 31
 Ferreteria Baquore 40
 Ferreteria Barranqueño 30
 Ferreteria Belemita 31
 Ferreteria Brenes 31
 Ferreteria Buena Aventura 31
 Ferreteria Chonk 31
 Ferreteria Costanera 30
 Ferreteria El Campeón 30
 Ferreteria El Diez Menos 30
 Ferreteria El Esparzano 29, 30
 Ferreteria El Mar 21
 Ferreteria El Sembrador 30
 Ferreteria Epa 30
 Ferreteria Herradura 31
 Ferreteria Hidalgo 31
 Ferreteria Hua Xing 30
 Ferreteria Industrial La Florida 30
 Ferreteria Kin 31
 Ferreteria La Cascada 30
 Ferreteria La Mejor 31
 Ferreteria Muñoz y Nanne 30
 Ferreteria Palmares 30
 Ferreteria Reimers 30
 Ferreteria Río Tempisque 31
 Ferreteria Rodríguez Esquivel 30
 Ferreteria Rojas y Monge 31
 Ferreteria Rojas y Rodríguez 31
 Ferreteria Rorifer 31
 Ferreteria Santa Rosa 30
 Ferreteria El Mar 30
 Ferreteria Las Lomas 30
 Ferreteria Solís 30
 Ferreteria Tung Sing 30
 Ferreteria Ventanas de Osa 30
 Ferreteria Xiomara 30
 Ferreteria Zúñiga 31
 FETESA (Ferreteria Técnica) 31
Francisco Herrera 36

Freddy Brenes Campos 31
Freddy Rodríguez 31
 F y G Ferreteros 31

G, H, I, J

Gabriela Murrillo Elizondo 31
Gerardo Fait Meza 30
Gerardo López 31
Gerardo Ulate Ugalde 31
Gerberth Alfaro Acuña 31
German Losilla Colombari 30
German Quesada Morales 30
German Quesada Naranjo 30
Gilberth Alvarado Quirós 31
Gilberth Quirós Rojas 30
Grupo Santa Bárbara 30, 31
Guido Mora 40
Gustavo Fernández 30
 IESA 30
Ignacio Vieto 30
Jacinto Solís Villalobos 30
Janeth Cordoba Artavia 31
Javier Velásquez 44
Jimmy Lee 30
Jimmy Li 28
Joaquín Barrantes 31
Johnny Alvarado Vargas 30
Jorge Braham 36
Jorge Delgado Herrera 31
Jorge Jimenez 31
Jorge Muñoz 30
Jorge Paniagua Salazar 30
José Antonio Coto Cerdas 31
José Antonio Hidalgo García 31
José Antonio Meza 31
José Manuel Quesada 30
José M. Villalobos 30
José Porras Retana 31
Josué Agüero 40
Juan Carlos Ureña Rojas 30
Juan Diego Solórzano Campos 30
Juan Fernando Zúñiga Chaves 31
Julio Navarro 21
Julio Salas 25
Julio Salas Villegas 31

K, L, M

Kin Jin Jon Wan 30
 La Carreta 31
 La Carretera 25
 La corporación Buen Precio S.A 40
 Lagar 35
Leiva Sánchez León 31
Leonardo Barrantes 26
Leonardo Jiménez 30
Luis Ángel Rodríguez 30
Luis Ángel Solís 31
Luis Portuguez 31
 Maderas Matflor 30
 Maderas Paniagua y Solís 30
 Maderas y Ferret. El Buen Precio 30
 Maderas y Materiales El Cipresal 30

Mainor Segura Salazar 30
Manrique Jiménez 36
Manuel Ceciliano 30
Manuel Vargas Villalobos 30
Marco Vinicio Hidalgo 31
Marco Vinicio Romero 30
Mario Alberto Rojas Barrantes 31
Mario Chonk Yu 31
Mario Mena 30
Mario Rojas Vindas 31
Mary Retana 35
 Materiales Barrio San José 31
 Materiales El Tanque 31
 Materiales Garabito 30
 Materiales La Pesa 30
 Materiales Meza 31
 Materiales Orozco 30
Melvin Solano 30
 Mercasa 30

N, O, P

Nelson Méndez 30
Olivier Castro 30
Omar Rivera 31
Orlando Herrera 31
Oscar Vargas Pérez 31
osé R. Zúñiga Chévez 31
Peter Senge 22
 Proveeduría Total ferreteria S.A 36

R, S, T

Rafael Vargas Lara 31
Ricardo Mora Goldoni 30, 31
Rodolfo Ballester Calvo 30
Rodolfo Montoya 30
Rodrigo Esquivel Mora 30
Rodrigo Mora Chacón 31
Róger Valenciano 30
Ronny Matarrita Pérez 30
Samuel Szuster 29
Samuel Szuster Torres 30
Santiago Benavides 31
Selibino Valverde Guadamuz 31
Sianey Cerdas Fallas 31
 Siushatak 30

U, V, W

Unidos Mayoreo 44
Víctor Argüello Peralta 31
Victor González 31
Victor H. Carranza Salazar 30
Victor Ortiz, 35
Walter Barrantes 31
Walter Medrano 20
Werner Ossenbach 30
William Fernández 30

Y

Yamileth Chaves Sánchez 31



ArcelorMittal
 soluciones de acero
 para Centroamérica
 y el Caribe



Pletinas



Vigas



Alambre galvanizado



ArcelorMittal Costa Rica
 Aceros Largos
 San José, Costa Rica.
 Telefax: (506) 2507-4200
 E-mail: info@arcelor.co.cr • www.arcelormittal.com/costarica

PINCELADAS

Tecno-Lite ofrece bombillos certificados Energice *Por Tecno-Lite*

Los mismos bombillos que la empresa Tecno-Lite ha ofrecido al mercado costarricense durante 7 años, los certificó el Instituto Costarricense de electricidad (ICE), por medio del Instituto de Normas Técnicas de Costa Rica (INTECO), como ahorradores eficientes de energía.

Alberto Carvajal, de Tecno-Lite explicó que decidieron certificar 6 bombillos alta rotación, a pesar de que la empresa cuenta con una amplia variedad de más de 100 tipos de ahorradores.

Es importante señalar que, todos estos bombillos en su empaque, poseen la etiqueta que los identifica como certificados y Carvajal comentó que, lo principal pero

no lo único, que solicitaba la norma es la eficacia del producto, que se da en lúmenes (cantidad de luz que emite un bombillo) por cada watt consumido. Tecno-Lite superó lo establecido por la norma en un 30% promedio.

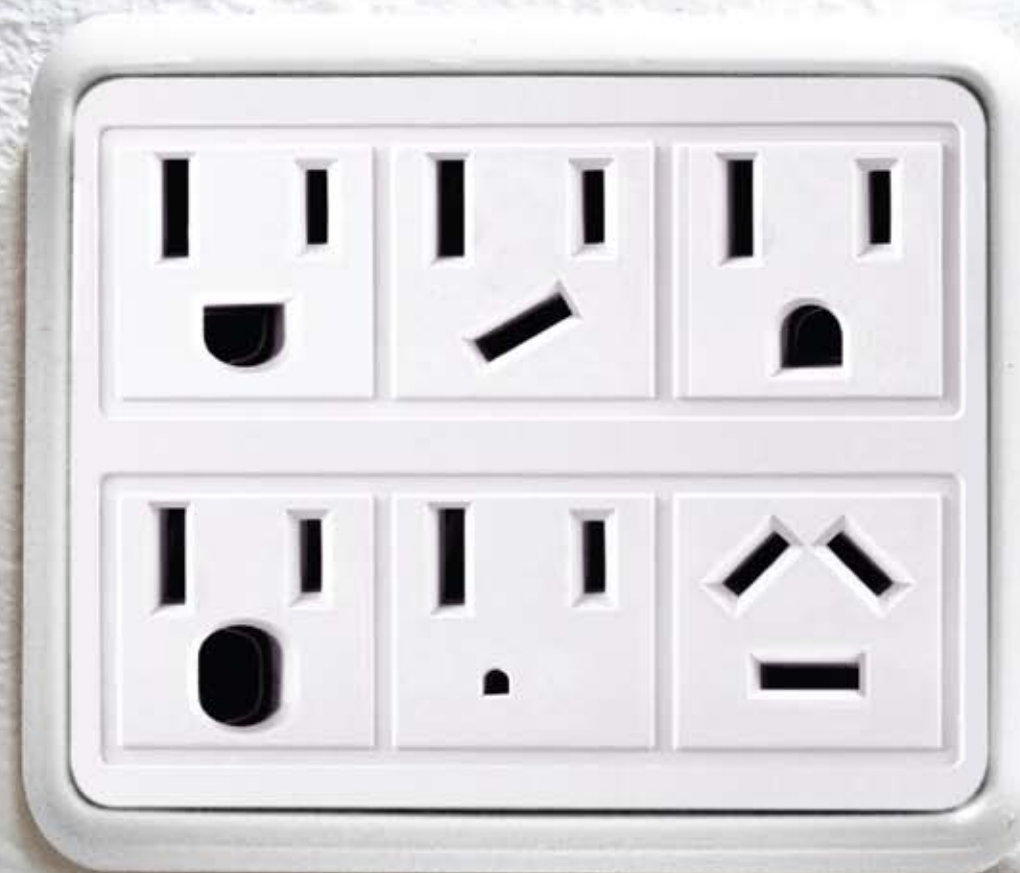
Los bombillos de Tecno-Lite están disponibles en 3 modelos de forma espiral, en potencia de 9W, 13W y 15W. Hay 2 modelos en forma triple en 13W y 15W y hay un modelo cuádruple en 13W.

Todos son en luz blanca y se venden en empaques de 3, pero el cliente paga por 2. Están identificados por el color anaranjado de Tecno-Lite y por el sello Energice. Su rendimiento es de 8 mil horas.



El ferretero que quiera introducir los bombillos en su negocio puede contar con el apoyo de imagen de Tecno-Lite para apoyar la promoción y el ahorro, y debe firmar un acuerdo donde se comprometa a seguir las reglas que dictaminó el ICE.

Hay impulsos que van contigo toda la vida.



SE PUEDE AHORRAR MÁS

Tecno Lite
ILUMINACION

www.tecnolite.co.cr

 ¡Busque nuestras LFC certificadas!



Enchufes. Conectores. Receptáculos. Sócates. Interruptores.

En Suramérica, Centroamérica y el Caribe.

Productos eléctricos garantizados.

Tania by Koby
Para siempre.



PINCELADAS

Precio del hierro inquieta a la construcción

Hay nerviosismo en distribuidores, comerciantes y constructores por el aumento en el precio del hierro en todo el mundo y se debe además a que la producción no está abasteciendo la demanda. Anteriormente, la tonelada de hierro se conseguía a 600 dólares, actualmente se compra entre 1.100 y 1.200 dólares, es decir, hay un incremento del 100 por ciento.

El incremento del precio del hierro, "no afecta directamente a la construcción", dijo un profesional proveedor de ese metal en México, pues, "se debe tener en

cuenta que el hierro equivale a un seis o siete por ciento de la obra total, pero lamentablemente aquí si interviene la especulación, por ejemplo: una casa que valía 100 mil dólares, muchos dirían, si el hierro subió el doble, ahora la casa vale 200 mil, esto es una gran mentira, ya que si el hierro subió el 100 por ciento, una casa que valía 100 mil, hoy debe costar 107 ó 108 mil dólares".

El sector del acero sigue siendo altamente dinámico. Por ejemplo, marzo fue el tercer mes consecutivo en que las ventas internas de acero en Brasil, tanto de laminados como de semi acabados,



El precio internacional del acero sigue en aumento. Esto ha provocado que países productores como Brasil, no den abasto. Fotografía con fines ilustrativos.

alcanzaron niveles históricos en comparación con el mismo mes de los años anteriores.

Las cifras de producción consoli-

dan a Brasil como el mayor productor de acero bruto de América Latina, por encima de México, Venezuela y Argentina.



Planta Cemento



Holcim Agregados



Holcim Concretera



Productos de Concreto

NOVA LINEA DE HERRAMIENTAS

GreatNeck®

- Empaque: Blister
- Código de Barras
- Garantía de por vida
- Amplio Surtido
- Buena Rentabilidad

IMPORADORA AMERICA
Todo un mundo ferretero a su alcance

Tel: 22-92-24-24 Fax: 22-29-58-18

**Una Compañía, un sólo propósito...
ofrecerle soluciones integrales**

En Holcim y Productos de Concreto trabajamos para ofrecerle soluciones integrales en sistemas constructivos.

Por eso, ponemos a su disposición plantas especializadas en la fabricación de cementos, agregados, concreto premezclado y productos de concreto, que cumplen con los más estrictos estándares de calidad.

www.holcim.co.cr

Tel. (506) 2205-2800

Fortaleza. Desempeño. Pasión.



PINCELADAS

EPA llegaría a Heredia

Los rumores en el mercado van en todas direcciones, sin embargo, el de mayor fuerza apunta a que EPA se instalaría, con una nueva tienda, en Heredia.

Según investigaciones que hemos desarrollado en TYT y gracias a fuentes de alta confianza, apuntan a que esta empresa estaría entrando en la provincia de las flores, prácticamente en la parte oeste del cantón central. Específicamente, la tienda de EPA en Heredia, se estaría instalando muy cerca del Hipermás, propiamente, 500 metros Oeste y 300 metros al Sur, muy cerca de las instalaciones de El Lagar. Este sería un punto muy estratégico gracias al alto tránsito que se produce en este lugar, ya que esta ruta da salida a los Parques de Zona Franca de la Aurora y a la autopista General Cañas.

De llegar a consolidarse, esto sería muestra fiel de que el mercado sigue en franco crecimiento



Este sería el terreno que estaría destinado para que Ferretería EPA se instale en Heredia.



Archivos móviles

Racks

La solución total a sus necesidades de almacenamiento:

storage & office

Sistemas de almacenamiento y soluciones mobiliarias para oficina.

Horario:
Lunes a Viernes de 7:30 am a 5:30 pm. • Sábados de 8 am a 12 md.

Tel: (506) 2257-1282 • Fax: (506) 2257-5794

Garantía real, con respaldo local. 

¿Está su ferretería antes o después de **VERTICE**?

Antes

PVC



Tornillería



Pintura



Estante Ferretero



Después

PVC



Tornillería



Pintura



Góndola Ferretera



¡En su ferretería usted también puede exhibir mejor y vender aún más! Llámenos ahora, nosotros nos encargaremos de marcar la diferencia...

* Si usted está dentro del ranking de las 120 de TyT, Vértice y la revista TyT tienen una oferta especial para su ferretería.

Líderes en sistemas de exhibición y almacenamiento

Tel: (506) 2256-6070 / 2258-5856 • Fax: (506) 2257-4616 100 m sur,
50 m oestede la Cruz Roja de San José, Ave. 10 Calle 14 • www.verticecr.com

**MACHETES
IMACASA**



CERTIFICADO DE CALIDAD

● Hoja de acero indestructible.

**LOS
ORIGINALES**

● Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

● Filo duradero.

● Busque logo Imacasa sellado de garantía.

● Original cacha indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

PINCELADAS

Fleteros independientes fortalecen ferreterías



Daniel Vargas, Administrador del Rafaeleño de Santo Domingo, mostró el W900 con el que cuentan para realizar entregas especiales y contó que ellos contratan desde pick ups hasta contenedores, con particulares.

Hace 28 años, Alvaro Vargas decidió abrir un depósito de materiales y ferretería, únicamente con un camión para transportar pedidos y cuando vio que el negocio se le comenzó a hacer grande, buscó apoyo con fleteros independientes, para poder fortalecer su empresa por medio de ese servicio. Al final, a base de ideas como estas, El Rafaeleño, se le multiplicó a Alvaro por tres.

De acuerdo con Daniel Vargas, hijo de don Alvaro y Administrador del Rafaeleño de Santo Domingo, la empresa cuenta con una flotilla vehicular propia, así como con fleteros que les venden el servicio por aparte. "Todos trabajan el mismo horario y siempre están en las afueras de las ferreterías. Nosotros coordinamos las entregas con ellos" contó Daniel. Manifiesta que ha sido beneficioso porque cuando no hay camiones dis-

ponibles en el negocio, "negociamos con los fleteros para mandar los pedidos, pues lo importante es que el material le llegue lo más pronto posible a los clientes" Una empresa como el Rafaeleño, según Daniel, debe tener ese apoyo extra que brindan los transportistas particulares. Y es que conforme el negocio siga creciendo se van a requerir más fleteros. "Ellos son empresas propias y nosotros les compramos el servicio, por lo que después que el material sale de la ferretería es responsabilidad del transportista" explicó Vargas. Lo ideal, indica Daniel, es contar con personas de confianza, para que no solo brinden el servicio, sino que colaboren con la empresa. "Por eso hacemos constantemente reuniones para que todos brinden al cliente el mismo servicio, con un modelo establecido a seguir", dijo el administrador

**10 EXPO
FERRETERA**
su herramienta de negocios...

**Proveedor
Ferretero**

Del 6 al 8 de Junio del 2008
Centro de Exposiciones, Eventos Pedregal



**Producto
Novedad**

División Ferretero 2519-5050
8000 Capris (227-747)
www.capris.co.cr



Mantenimiento Industrial y Automotriz

PINCELADAS

Crece construcción en Panamá

Panamá.- La industria de la construcción sigue creciendo en Panamá para mantenerse como pilar del "boom" de la economía local, que el año pasado registró el mayor crecimiento de América Latina con 11,2%. La construcción creció 89,3% en el primer bimestre del año, según fuentes oficiales, lo que generó un movimiento de 2.000 millones de dólares. Incluso representantes ferreteros del país, se muestran muy optimistas por los números que están obteniendo, a pesar de que los precios del transporte

continúan en aumento, ya que si la construcción aumenta, es lógico que van a experimentar ascensos en sus ventas. Walter Medrano, presidente de la Cámara de Comercio Industrias y Agricultura de Panamá, considera que las expectativas son muy halagadoras. Unos 130 mil trabajadores laboran en la industria de la construcción panameña y unos 215.000 se benefician directa e indirectamente de este sector. El crecimiento de la construcción, la ampliación del canal y el



La industria de la construcción en Panamá se encuentra en crecimiento, en parte por las ampliaciones que se le están haciendo al Canal.

El incremento del turismo son parte de la clave del gran crecimiento económico panameño, que este año se espera también sea uno de los mayores de América Latina.

EXPERTO

Por Julio Navarro R
Gerente de Sucursal
Ferretería El Mar, San José



Administre con organización

Está comprobado, que cualquier negocio comercial que lleve una mala administración definitivamente va directo a la quiebra, y más aun cuando el cliente no es la razón de ser del negocio. Para tener éxito, hay que poner de primero al cliente, pero asegurarse que éste reciba el servicio que merece.

El cliente es sagrado, si no se cuida la imagen de trato, es seguro que buscará realizar compras en la competencia, por lo que el principal factor para llevar por el camino del éxito a una ferretería es priorizar mantener clientes satisfechos, así como ganar nuevos. Mantener clientes contentos genera la posibilidad de hacer otros, por la fuerza que siempre posee la publicidad boca a boca.

La clave de mantener un cliente se da brindando un favoritismo a ese consumidor, y eso se logra por medio de muchos factores: mantenerse en contacto con el cliente y ofreciendo garantía en los productos.

Un buen administrador está en relación con los empleados, supervisando ese servicio al cliente, así como la rotación que van mostrando los productos.

Cuando un cliente presente una queja hay que atenderlo personalmente, porque es una oportunidad para medir los errores y eso significa que el consumidor aprecia la compañía.

Tienda solucionadora

Un negocio ferretero es una tienda solucionadora de problemas, por lo que es necesario contar con personal que brinde

buen asesoramiento y esté capacitándose continuamente. Un empleado bien capacitado redundará en una mayor cantidad de ventas para la empresa.

En Ferreterías El Mar semanalmente capacitamos al personal, porque consideramos que no se debe perder la oportunidad de fortalecer conocimientos, ya que el mundo gira muy rápido, así como las innovaciones en productos, sea por compras locales o importaciones. Sobre todo en sectores como el de ferretería, en el que la innovación es constante.

Para nosotros son muy importantes también las charlas de valores, porque muchas de las ventas están en el valor que se da a la paciencia, lealtad y de ahí depende el trato a brindar al cliente. Es importante, sin importar el monto de la compra, asegurarse de que el comprador quede siempre bien atendido, pues las pequeñas adquisiciones hoy, se pueden convertir en grandes compras mañana.

Los clientes se atraen por el servicio, eso es lo más importante en este negocio, desde luego, sin dejar de lado disponer de un buen stock de productos, de una exhibición adecuada y de mantener un precio acorde con las exigencias del mercado. Nada fortalece más un negocio que contar con clientes satisfechos y bien atendidos.



TRAJES KLEENGUARD* A30

Trajes Transpirables de Seguridad
Contra Salpicaduras a Líquidos y Partículas

Usos Comunes

- Empresas de Cemento y construcción
- Procesos que desprendan partículas finas
- Mantenimiento y manufactura general
- Trabajos con fibra de vidrio
- Ambientes con concentración de polvo

Úselo por su seguridad. Prefiéralo por comodidad.



www.kcprofessional.com
Costa Rica: (506) 2298-3183, Guatemala: (502) 2412-3669, El Salvador: (503) 2319-4551, Honduras: (504) 545-1700, Panamá: (507) 366-1720, Nicaragua: (505) 266-8770 ext. 8797, República Dominicana: (809) 472-7676 ext. 267, Puerto Rico: (787) 785-3625 ext. 2068.

MANGUERAS IMACASA

REFORZADA



- Terminales robustos de latón maquinado para mayor resistencia.
- Tramado de polyester.

LAS ORIGINALES

TRANSPARENTE



- Tres colores.
- Cuatro tamaños.



MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Transformar la empresa desde nuestra gente

Por Daniel Cestau Liz
Fuente: www.mercadeo.com

Todo empresario que piense en su fuerza laboral como el principal activo de su empresa cuenta con enormes probabilidades de tener el éxito asegurado en su organización.

En la última década, las mejores empresas han reconocido que tanto ellas como sus empleados salen ganando cuando estos últimos tienen la oportunidad de aprender. La organización adquiere trabajadores mejor capacitados, de talentos variados, flexibles en sus asignaciones y con la virtud de analizar cada problema con una amplitud que le permitirá conseguir una solución más rápida.

Ellos adquieren nuevas destrezas, aprenden diferentes maneras de ver una misma situación y tienen una relación más cercana y fluida con sus compañeros de trabajo relacionándose de otra manera.

El hecho de salir de la rutina diaria y de aumentar el valor agregado de uno mismo es motivante de por sí, y cuando además se ofrece la oportunidad de aprender y superarse dentro de la propia empresa esto anima a los recursos humanos, que de otra manera se estancarían.

El mundo de hoy es demasiado complejo como para que un director tome cuenta de todo lo que hace falta y únicamente imponga sus opiniones y pareceres al resto de la organización. Es por eso que aumentando el valor de nuestra gente podremos no sólo

direccionar a la empresa hacia un punto común, sino aumentar el valor de lo producido y proporcionalmente la rentabilidad, ya que la empresa se convierte en una organización pensante que de por sí aumenta su valor de mercado.

Años atrás, el valor de una empresa pasaba únicamente por su facturación y sus activos fijos, hoy hay que sumar a estas variables el capital humano que en las nuevas organizaciones representa más de un 70% de su valor.

Peter Senge en su libro: La Quinta Disciplina, catalogado como el mejor libro de Management del siglo, destaca cuáles son las cinco disciplinas que practican las nuevas "Empresas Inteligentes", orientadas al aprendizaje continuo.

MERCADEO

Pensamiento sistémico

Nos ayuda a encontrar pautas y a fortalecerlas. Generalmente, solemos centrarnos en partes aisladas del sistema (debemos pensar a la empresa como un sistema), y luego nos asombramos de que nuestros esfuerzos fracasen ya sea en la resolución de problemas o en el mantenimiento del éxito.

Dominio personal

Lleva aparejado un alto nivel de eficiencia y quienes son eficientes pueden lograr los resultados deseados en forma consistente. En la búsqueda del dominio personal debemos esclarecer y profundizar nuestra visión, centralizar la energía, desarrollar la paciencia y en general, encarar la vida con alegría y positivismo.

Modelos mentales.

Comprendemos el mundo y actuamos en él según nociones y supuestos que pueden estar implantados en lo profundo de nuestra mente. Podemos no ser conscientes del efecto que estos modelos ejercen en nuestra percepción y conducta, sin embargo pueden llevarnos hacia adelante o retenernos inútilmente en el mismo lugar.

Visión compartida.

Ninguna empresa crece si carece de una misión, de objetivos y valores que se compartan con todo el personal. La definición de visión o el carisma de un líder no son suficientes. Una visión auténtica desarrolla la excelencia y el aprendizaje sólo cuando gente de la empresa quiere realmente lograr esos objetivos.

Aprendizaje en equipo.

Es frecuente que equipos formados por individuos con un coeficiente intelectual mayor que 120, tengan un coeficiente intelectual colectivo de dos dígitos.

¿Por qué? Porque no han aprendido a trabajar juntos. El verdadero aprendizaje comienza con el diálogo, cuando los miembros del equipo suspenden las suposiciones y piensan juntos para resolver los problemas o planificar el futuro.



iPod® y Apple son marcas registradas de Apple, Inc. Copyright © 2007 Apple Inc. Todos los derechos reservados.

Aplican Restricciones • Ver reglamento en www.schneider-electric.co.cr • Promoción por tiempo limitado.



Activa el código que viene en la caja de los centros de carga QO al teléfono **2290-9909** por medio de mensaje de texto (SMS) al código **7474** o en nuestra página web www.schneider-electric.co.cr junto con tus datos personales y así quedarás participando automáticamente.

EN CONCRETO

Las 120 de TYT

¿Qué impulsa a los negocios ferreteros a crecer?

Todo negocio, especialmente los ferreteros tienen como objetivo expandirse en el mercado, ya sea a base de más sucursales o reforzando las bases de su negocio. ¿Cómo lo han hecho quienes se han atrevido?

asustar a muchos empresarios que se mantenían prácticamente en una zona de confort. Sin embargo, hay que entender que en el mundo de los negocios las distancias entre pequeñas y grandes empresas se han acortado.

El mercado ferretero está sufriendo transformaciones en las que sus actores deben estar preparados para enfrentarlas e interpretarlas en su propio beneficio.

Comportamiento del mercado

En la actualidad, el mercado detallista ferretero se mueve mediante dos características especiales. En primer instancia, la proliferación de negocios ferreteros en una, dos, tres y hasta más sucursales. Esto se puede ver experimentado, por ejemplo, con mayor fuerza en la zona Pacífico y Guanacaste, donde los empresarios buscan proyectarse en el mercado con más de un negocio.

En segunda instancia, las tendencias de venta y exhibición de producto. Aunque muchos ferreteros aún se inclinan por los métodos tradicionales de atención personalizada, ya muchos se han inclinado por el sistema de autoservicio, mediante la exhibición subrayada de productos, lugares donde prácticamente los clientes se atienden a sí mismos o necesitan solo un empuje final de ayuda con atención especializada.

Igualmente, también ha emergido otro grupo de empresas ferreteras que han encontrado

crecimiento, al establecer una combinación de autoservicio con atención personalizada. Estas tendencias se dan con mayor fuerza en la parte central del país.

El Ranking de las 120, de este 2008, muestra claramente el comportamiento del mercado en cuanto a crecimiento se refiere. Mercado sobre todo por establecimientos ferreteros que han desarrollado ese sentido para aprovechar las oportunidades.

Como noticia especial, en este momento podemos ver el giro especial que han tomado algunas empresas, tales como el Grupo Lagar que ahora se enfila a dirigirse únicamente al sector de detalle, dejando de lado sus esquemas anteriores de combinar detalle de ferretería con mayoreo.

Como marco de metodología, el Ranking fue desarrollado por la empresa API Investigación de Mercados, en la que se procedió a contactar a todos los mayoristas del sector, para que éstos votaran, de acuerdo con las zonas en las que hemos dividido el país, por las ferreterías que para ellos, habían proyectado más crecimiento durante el 2007 y lo que va del 2008.

En este sentido, los votantes (mayoristas) evaluaron aspectos como volumen de compras, crédito sano, agresividad en mercadeo, las que promueven más la capacitación a lo interno, entre otros aspectos.

Para este año, solamente ingresaron en el ranking, un total de 105 negocios ferreteros.

Una "Carreta" muy firme

GUANACASTE

Si hay algo que caracteriza un negocio como La Carretera, en Liberia Guanacaste, ha sido su acelerado crecimiento, gracias a que su fundador Julio Salas, ha sabido entender el mercado guanacasteco y basado en esto ha apostado muy fuerte.

"Para lograr vender más y con mejores ganancias se necesita proveer a los clientes con productos que satisfagan sus necesidades, atenderlos de la mejor manera y tener un adecuado manejo financiero del negocio", advierte Salas.

Salas no se complica, pues desde que fundó sus negocios dice que la mejor forma de no tener problemas con sus inventarios ha sido "comprar artículos de alta o mediana rotación, y los productos de baja rotación se deben tener pocas cantidades".

Afirma que "el secreto de los inventarios eficientes es la identificación

de los productos A (alta), B (mediana) y C (baja rotación), después lo importante es tener en cuenta el movimiento de ventas, para montar un inventario aproximado y así manejar los mínimos y máximos de mercadería adecuada para cada una de las líneas".

"Luego, los pedidos se deben manejar con respecto a la venta semanal, apoyado en el personal de proveeduría y un sistema de cómputo eficiente, además es importante la negociación con los proveedores para mover los artículos de baja rotación, ya sea en promociones, devoluciones u otros".

Sobre este tema, indica que no hay inventario eficiente si el cliente no responde a los productos que se venden. A todo esto hay que aplicarle una dosis alta de trato adecuado, "manteniendo buenas relaciones con nuestros compradores".

"El manejo de las compras depende de la clasificación de los artículos ABC y de acuerdo con éstos se determinan las necesidades básicas de los artículos línea por línea". Julio Salas, Propietario de Agropecuaria La Carreta en Liberia



Cultura modernista

SAN JOSE

La trayectoria y mantenerse en el tiempo parecieran formar parte de la carta de presentación del Guadalupano, un negocio que ha estado presente con las exigencias del mercado.

Y es que la zona donde se encuentra, en el corazón de Guadalupe, donde los compradores tienen una multiplicidad de opciones a su alcance, no ha sido obstáculo para que esta empresa emerja como una de las más notables de esta zona.

Según Leonardo Barrantes una de las claves ha sido lograr un equilibrio entre buenos precios, calidad de los materiales y una atención diferenciada, "para que el cliente sienta que se le da un servicio con un alto grado de excelencia".

Y para el logro de esto, hay un despliegue muy fuerte de otro trabajo que es indispensable, según señala Barrantes.

"Se debe manejar mucha información para tomar las decisiones

Para comprar con eficiencia hay que valorar muy bien a los proveedores, la calidad de los productos, sondear el mercado para conocer de precios, nuevas tendencias y aplicar las herramientas tecnológicas que favorezcan el desempeño y la eficiencia del producto comprado. Leonardo Barrantes, gerente de El Guadalupano.

correctas y hacer cada vez más eficientes las bodegas, teniendo como objetivo que comprar es para vender y no para almacenar. Se deben llevar los inventarios de la mano con las últimas tendencias de la administración moderna, estar atentos a las necesidades del mercado", dice Barrantes.

Y precisamente, en un mercado tan poblado de competidores, advierte que la lealtad de los compradores la han logrado a base de "una mezcla entre precios competitivos, servicio al cliente personalizado, además de contar con personal con conocimiento, y también brindar servicios innovadores que faciliten cada vez más la compra del cliente".



Ventas planificadas

CARTAGO

Para cualquier estrategia de la empresa, se debe tomar en cuenta a todos los colaboradores, y así escuchar sus ideas y propuestas.

Los empresarios comúnmente se preguntan cómo vender más... Y para Jorge Castro, Gerente Administrativo del Depósito de Materiales Industriales La Florida, en Cartago, solo hay una respuesta: "las ventas responden a un conjunto de situaciones, como: precio, producto, servicio pre y post venta, y una satisfacción de las necesidades. Se debe desarrollar planes de ventas eficaces y eficientes que mejoren día a día los factores mencionados, así las ventas también crecerán". Argumenta que se debe ofrecer productos que satisfagan todas las situaciones y necesidades de los compradores y contar con diferentes calidades, precios y características.

Claro está, como él mismo afirma que nada se puede lograr si antes no se tiene un manejo eficaz de los inventarios.

"Lo ideal es mantener la menor cantidad de artículos en los inventarios, siempre que no afecte el volumen de ventas. Se debe procurar tener sistemas en cómputo e informática eficientes y mejorar los sistemas de bodega, como área de recepción, traslado".

Para cualquier estrategia de la empresa, Castro menciona que se debe tomar en cuenta a todos los colaboradores, y así escuchar sus ideas y propuestas.

"La remuneración económica no siempre es un buen factor motivador, un buen ambiente laboral y la comunicación y el reconocimiento son excelentes motivadores".

Jorge Castro, Gerente Administrativo del Depósito de Materiales Industriales La Florida, en Cartago, asegura que para él, la forma de comprar eficientemente es en volumen, para acceder a mejores descuentos y ventas de escala.



EN CONCRETO

Inventarios conjuntos y coordinados

PUNTARENAS

Asegura que en este lado del país la competencia es muy fuerte, por lo que cualquier elemento que vaya en pro de mejorar, hace la diferencia.

Una de las zonas ferreteras que ha proliferado con fuerza, ha sido la costa del Pacífico. Precisamente, en este sector opera la ferretería Hua Xing, en Puntarenas, propiedad de Jimmy Li, quien enfatiza que en este mercado ha sido fundamental aplicar una filosofía de orientación y servicio al cliente como herramienta de venta. “El dependiente debe realizar una asesoría personalizada, y procurar profesionalizarse e informarse bien, y con estos conocimientos ofrecer la ayuda que cada comprador requiera. No se puede dejar pregunta sin responder en un comprador”, advierte Li. Dice que no puede haber venta exitosa si detrás de ésta no se posee un buen sistema de inventarios respaldado por un sistema de cómputo moderno.

“Es básico que los departamentos cuenten con una buena comuni-

cación, pues el inventario debe ser una labor conjunta y coordinada”. Asegura que en este lado del país la competencia es muy fuerte, por lo que cualquier elemento que vaya en pro de mejorar, hace la diferencia. “Hablar con los clientes, por ejemplo, da siempre una idea de lo que éstos necesitan y así saber encaminar el negocio”, apunta Li. Otro aspecto que señala Li, como preponderante es el manejo de incentivos para sus empleados. “La empresa maneja la conocida venta comisionada y escalonada según los resultados finales por mes. También se trata de premiar el esfuerzo y la dedicación de los colaboradores con otro tipo de incentivos, el seguimiento e interés por las proformas o cotizaciones es algo que se apoya y premia”.

“La lealtad de los compradores se garantiza principalmente brindando un servicio integral y lo más completo posible, caracterizado por una atención individualizada”. Jimmy Li, Propietario de Ferretería Hua Xing.



Fuertes en variedad

PUNTARENAS

Se debe rotar adecuadamente la mercadería para evitar el deterioro y contar con una adecuada exhibición y publicidad de los productos.

Mantener una administración sana, hacer el negocio crecer y consolidarlo entre los clientes, ha sido uno de los objetivos que se ha propuesto Samuel Szuster, Propietario de la Ferretería el Esparzano, en Puntarenas. ¿Cómo lo ha conseguido? Según él, “buscando, en todo momento, brindar una buena atención a los compradores, así como buenos precios y sobre todo un sistema de reparto (express) eficiente”. Sostiene que igualmente, un punto clave en este tipo de negocios es mantener una buena variedad de productos “y sobre todo, mantener una búsqueda de nuevas tecnologías para satisfacer las crecientes necesidades del mercado”.

Dice Szuster que “es ahí donde está la diferencia. Tratamos de

tener lo más nuevo, lo último del mercado e incluso hacer el esfuerzo hasta por tenerlo primero que la competencia”. Sobre el tema de inventarios, que según él, es uno de los aspectos que más se deben cuidar en este tipo de negocios “es básico identificar las líneas y productos de más venta. También incrementar las existencias de productos de temporada y actualizarse con respecto a nuevos productos y nuevas necesidades del mercado”. Complementa con que siempre se debe rotar adecuadamente la mercadería para evitar el deterioro y contar con una adecuada exhibición y publicidad de los productos. Vega no se complica y dice que para comprar con eficiencia, lo más recomendable es identificar los proveedores con mejores precios y existencias constantes a través del año.

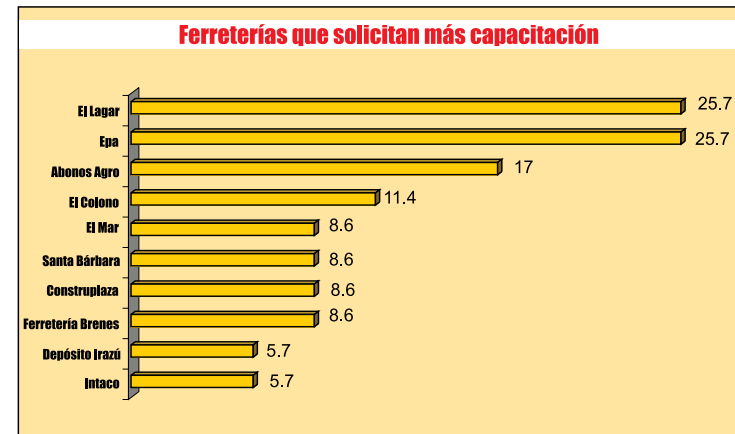
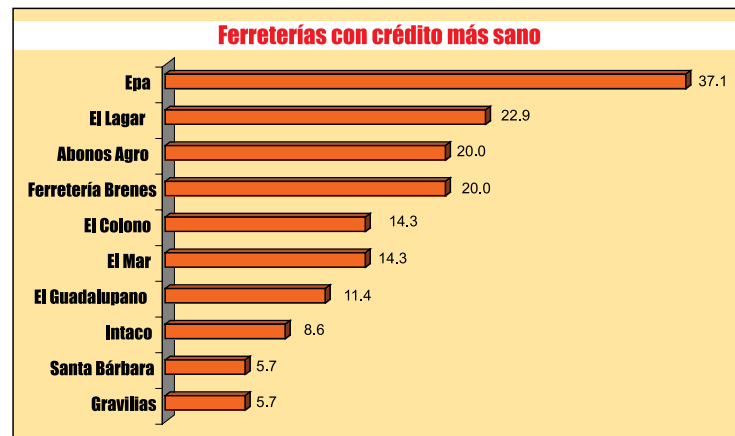
“Es importante tener otras opciones de compra donde recurrir por si se le escasea un producto a un proveedor o en el mercado. Y analizar el respaldo que ofrecen las distintas casas comerciales y marcas”. Samuel Szuster, Propietario de Ferretería El Esparzano.



Rank 2007	Rank 2006	Ferretería	Votos 2008	Gerente Gral o Presidente	Teléfono	Nº empleados
SAN JOSÉ						
1	2	Ferretería Epa	37	Ignacio Vieto	2224-4110 / 2224-1850	400
2	1	El Lagar	21	Ricardo Mora Goldoni	2259-5959	1000
3	3	Ferreterías El Mar	17	Marco Vinicio Romero	2256-4636 / 2205-2525	239
4	6	Grupo Santa Bárbara	11	Didier Fernández Quintana	2231-0591	350
5	4	Abonos Agro	10	Carlos Esquivel Bernal	2212-9300	1000
6	20	División General de Materiales (Digema)	9	Gerardo Fait Meza	2215-1112	135
7	8	Almacenes Unidos	8	German Losilla Colombari	2255-4161	180
8	NA	Maderas y Ferretería El Buen Precio	8	Leonardo Jiménez	2272-1111	400
9	5	El Guadalupano	7	Gilberth Quirós Rojas	2224-2244	216
10	NA	Ferretería El Diez Menos	7	William Fernández	2771-4283 / 2771-4253	30
11	NA	Ferretería Solís	5	Jacinto Solís Villalobos	2288-0142 / 2228-1696	15
12	11	Depósito de Materiales Irazú	5	Edgar Herrera Portuguez	2292-5050 / 2278-2525	500
13	12	Almacén El Eléctrico	4	Carlos Barquero	2286-2828	86
14	NA	Ferretería Palmares	4	Mainor Segura Salazar	2771-8043 / 2772-4041	45
15	7	Depósito Las Gravilias	3	German Quesada Morales	2259-5555	78
16	NA	Ferretería Xiomara	3	Manuel Ceciliano	2771-4840 / 2770-1976	30
17	19	IESA	3	Rodrigo Esquivel Mora	2257-8500 / 2222-2524	130
18	NA	Ferreterías Las Lomas	3	José Manuel Quesada	2213-7017 / 2213-7020	20
19	NA	Ferretería Reimers	3	Juan Carlos Ureña Rojas	2296-7578 / 2296-5266	84
20	NA	Coope Madereros	3	Diego Barrantes Cordero	2283-9735	25
21	12	Ferretería Muñoz y Nanne	2	Jorge Muñoz	2253-4286	140
22	NA	Ferretería Arcal	2	Rodolfo Montoya	2221-1642	15
23	22	Maderas Matflor	2	José M. Villalobos	2235-0163	40
24	25	Coope Agrí	2	Victor H. Carranza Salazar	2770-2882 / 2771-3455	17
25	NA	Difemar	2	Alonso Sánchez Calvo	2280-7683 / 2253-1350	15
26	18	Almacén El Mauro	1	Gustavo Fernández	2222-4911 / 2220-1955	ND
27	NA	Ferretería Rodríguez Esquivel	1	Alberto Rodríguez Esquivel	2771-3371	22
28	16	Capris	1	Werner Ossensbach	2290-0102 / 2222-4052	235
CARTAGO						
1	4	Maderas y Materiales El Cipresal	6	Dora Emilia Meneses Rodríguez	2552-2303	31
2	2	Dep. Maderas El Pochote	5	Federico Mora Aguilar	2591-89-20	55
3	6	Ferretería La Cascada	5	Manuel Vargas Villalobos	2279-9376	60
4	NA	El Colono	5	Melvin Solano	2531-1242 / 2531-1250	25
5	NA	Depósito Las Gravilias	4	German Quesada Naranjo	2278-3939	23
6	9	Mercasa	3	Nelson Méndez	2552-4137	60
7	3	Ferretería Industrial La Florida	3	Carlos Ruiz Calvo	2537-8000	49
8	1	Materiales Orozco	3	Luis Ángel Rodríguez	2556-0422	66
9	NA	Depósito Irazú	3	Edgar Herrera Portuguez	2278-2525 / 2279-1674	40
10	5	Ferretería Santa Rosa	3	Adrián Salazar Cabezas	2556-4373	29
11	NA	Fercasa	2	Johnny Alvarado Vargas	2591-1212 / 2591-1015	120
12	NA	Ferretería El Sembrador	2	Rodolfo Ballesteros Calvo	2531-2323	20
PUNTARENAS						
1	3	El Lagar - Costanera	6	Ronny Matarrita Pérez	2663-7898	63
2	NA	FERJUCA	5	Juan Diego Solórzano Campos	2428-7636	49
3	4	Ferretería El Esparzano	5	Samuel Szuster Torres	2636-4840 / 2636-4870	40
4	1	Materiales Garabito	3	Róger Valenciano	2643-3045	26
5	NA	Ferretería El Campeón	3	Siushatak	2661-2697	4
6	10	Ferretería Barranqueño	2	Efraín Chavez	2663-6010	ND
7	NA	Ferretería Hua Xing	2	Jimmy Lee	2661-3228	15
8	NA	Ferretería Costanera	2	Kin Jin Jon Wan	2663-8989	16
9	8	Ferretería Apuy	2	Olivier Castro	2661-3606	15
10	NA	Ferretería Ventanas de Osa	2	Mario Mena	2786-5041 / 2786-5039	27
11	9	Ferretería Tung Sing	2	Asan Li Carmona	2661-0781	10
12	19	Maderas Paniagua y Solís	2	Jorge Paniagua Salazar	2777-1964	22
13	NA	Materiales La Pesa	2	Adalí Quirós Rojas	2636-8302	22

Rank 2007	Rank 2006	Ferretería	Votos 2008	Gerente Gral o Presidente	Teléfono	Nº empleados
ZONA NORTE						
1	5	El Colono	11	Gerberth Alfaro Acuña	2460-2644 / 2461-0255	96
2	1	Ferretería Rojas y Rodríguez	10	Freddy Rodríguez	2460-3833	80
3	4	Materiales El Tanque	3	Jorge Jimenéz	2469-1914	250
4	2	Almacén Agrologos	3	Edgar Picado	2464-0190	80
5	10	Almacén Central	2	Luis Ángel Solís	2460-9705	ND
6	NA	Ferretería Alfaro Murillo	2	Enrique Alfaro Murillo	2474-3025 / 2474-4018	20
7	NA	Almacén Hermanos Núñez	2	Fernando Núñez Zamora	2460-0510	5
8	3	Electro Beico	1	Orlando Herrera	2460-0775	37
9	11	El Constructor San Carleño	1	Janeth Cordoba Artavia	2460-0121	13
10	6	Ferretería Rojas y Monge	1	Mario Alberto Rojas Barrantes	2494-8898	65
LIMÓN						
1	1	El Colono	16	Luis Portuguez	2798-5770	103
2	5	Ferretería Chonk	4	Mario Chonk Yu	2758-3864	15
3	3	Ferretería Kin	4	Leiva Sánchez León	2758-0327 / 2758-1033	25
4	NA	Depósito San Francisco	4	Staney Cerdas Fallas	2710-7036 / 2710-0021	28
5	4	Almacén Tres R	3	Enrique Rodríguez Arroyo	2710-2945	20
6	2	Bloques del Caribe	3	Walter Barrantes	2758-2032	16
7	NA	Almacén El Mejor Precio	3	José Porras Retana	2767-7015 / 2767-3828	52
8	NA	DIMACOTO	2	José Antonio Coto Cerdas	2716-7155 / 2716-7159	35
ALAJUELA						
1	1	Casa Ferreterías	14	Víctor González	2439-0168 / 2439-0169	14
2	5	Ferretería Arpe	7	Víctor Argüello Peralta	2441-2525 / 2441-3131	40
3	3	Ferretería Rojas y Monge	6	Mario Alberto Rojas Barrantes	2494-8898	65
4	NA	Materiales Meza	6	José Antonio Meza	2442-3050 / 2430-3611	36
5	9	Constru Express	4	Yamileth Chaves Sánchez	2441-1949	15
6	NA	AL Ferreterías	4	Gilberth Alvarado Quirós	2445-0000 / 2447-0000	28
7	NA	F y G Ferreteros	3	Fernando Fernández	2453-9041 / 2453-3081	15
8	NA	Distribuidora FAMA	3	Selibino Valverde Guadamuz	2443-3411	11
9	NA	DEMESA	3	Gabriela Murrillo Elizondo	2442-2600 / 2441-7424	53
10	7	Ferretería La Mejor	2	Jorge Delgado Herrera	2442-0188 / 2442-0141	16
11	6	Materiales Barrio San José	2	Carlos Johansson Solano	2433-4517 / 2433-4791	26
12	NA	Ferretería Hidalgo	1	José Antonio Hidalgo García	2441-8237 / 2441-1795	10
HEREDIA						
1	1	Ferretería Brenes	19	Freddy Brenes Campos	2261-6055	115
2	6	El Colono	12	Omar Rivera	2766-6191	106
3	4	El Lagar	7	Ricardo Mora Goldoni	2441-1818	90
4	10	Ferretería Zúñiga	5	Juan Fernando Zúñiga Chaves	2237-1754	11
5	2	Depósito El Rafaeleño	4	Rafael Vargas Lara	2263-4000	120
6	8	Depósito Irazú	4	Rodrigo Mora Chacón	2262-0000/2262-6706	50
7	7	Grupo Santa Bárbara	4	Didier Fernández Quintana	2262-1125	345
8	3	Depósito Los Angeles	3	Oscar Vargas Pérez	2262-3303	45
9	5	Depósito San Miguel (Materiales Villa)	2	Gerardo Ulate Ugalde	2265-5050	30
10	11	Ferretería Herradura	2	José R. Zúñiga Chévez	2238-2145 / 2237-0219	5
11	12	Electro 2000	1	Mario Rojas Vindas	2265-8047 / 2265-5319	11
12	NA	Ferretería Belemita	1	Eduardo Javier Rodríguez	2239-4894	13
GUANACASTE						
1	1	La Carreta	6	Julio Salas Villegas	2665-0216 / 2679-9003	70
2	5	Depósito de Maderas San Carlos	5	Marco Vinicio Hidalgo	2665-1412/2665-1413	52
3	2	Agroservicios La Península	4	Eugenia Vargas Quesada	2685-5741 / 2685-3043	52
4	8	Ferretería Rorifer	4	Roger Ríos Fernández	2666-8686	11
5	7	Do it Center de Papagayo	4	Diego Fonseca	2667-0667	104
6	NA	El Lagar	3	Ricardo Mora Goldoni	ND	ND
7	3	FETESA (Ferretería Técnica)	2	Bernardo Bolaños	2669-0601	30
8	6	Ferretería Río Tempisque	2	Joaquín Barrantes	2659-1355	12
9	4	El Colono	1	Gerardo López	2694-4260 / 2694-0004	15
10	NA	Ferretería Buena Aventura	1	Santiago Benavides	2654-4944	33

Las 120 de TYT



Haga de cada proyecto una obra maestra.

Exactus ha desarrollado soluciones de software diseñadas para hacer más sólido, eficiente y rentable el sector de la construcción y afines.

Control de Proyectos es una solución de software verticalizada, que le permite dar un **seguimiento adecuado y exacto al presupuesto establecido** versus los **costos involucrados** en cada una de las etapas del proyecto.

Posee una integración completa con la solución empresarial Exactus ERP que abarca las áreas Financiera – Contable, Comercial, Manufactura y Recursos Humanos & Nómina.

Únase a las empresas exitosas que ya cuentan con ésta u otras soluciones de Exactus

Van Der Laat & Jiménez - Edica Ltda. - Proycon - Volio y Trejos, Asociados, S.A. - Decisa Reserva Conchal - Dysatec - Edificar S.A. - Ingedesa - Tamarindo Heights - Stewart Title Grupo Leumi - Constructora Eliseo Vargas - FSA Ingeniería y Arquitectura, S.A. Century 21 Centroamérica - Hacienda Pinilla - Desarrolladora Génesis - Saret - América Construcciones Traesa y muchas más.

COSTA RICA: (506) 2509-3800
800-EXACTUS (800-3922887)
informesCR@exactus.com
www.exactus.com

Exactus
UNA COMPAÑÍA DEL GRUPO SOFTLAND

**EL
FERRETERO**

El Progreso fortalece al Lagar

Reinauguraron uno de los locales más grandes de la cadena en Orotina, con 10000 metros cuadrados y ampliando todas las líneas ferreteras.

en sus inicios.

“Nuestro grupo viene con una propuesta muy agresiva en el mercado, como por ejemplo la apertura de nuevos puntos de venta, aunado a esto la incorporación de nuevos servicios y productos”, señaló Víctor Ortiz, Gerente de Ventas del Lagar.

Las líneas se mantienen, pero se están ampliando y fortaleciendo. De acuerdo con Ortiz, en promedio el Lagar maneja alrededor de 45 a 60 mil líneas diversas.

Este grupo ha crecido en un año, casi en un 100%, según Ortiz, y tienen proyectado seguir creciendo posteriormente, de manera sostenida en un 20% anual, además tienen planeado abarcar un nuevo mercado, que es fortalecer la división de detalle, juntamente con la apertura de nuevos locales comerciales.

“Además, vamos a seguir introduciendo y reforzando las líneas actuales”, contó el Gerente de Ventas.

De acuerdo con datos proporcionados por Ortiz, el Grupo Lagar trabaja con más de 500 proveedores, muy bien analizados, para así poder ofrecer precios competitivos y una variedad de productos.

¿Y qué ha llevado a esta empresa a cosechar 40 años de presencia en el mercado ferretero? Según Víctor, lo han logrado porque siempre se han enfocado en brin-

dar servicio al cliente diferenciado, en ofrecer un mix idóneo de producto y en disponer de buenos precios.

En todo el Grupo Lagar trabajan más de 1300 empleados los que se capacitan constantemente para potenciar el servicio que se le da a los compradores.

En este sentido, la empresa cuenta con una escuela propia de capacitación, ya que para El Lagar es muy importante que sus empleados puedan asesorar al cliente de la mejor manera.

“La capacitación es indispensable, pues son muchas las líneas que los proveedores están renovando regularmente y les hacen muchas modificaciones tecnológicas a los productos, lo que nos obliga a estar capacitando nuestro personal, además está comprobado que el empleado entre más conozca más vende”, dijo Ortiz.

El Lagar se diferencia de la competencia porque la atención que brindan al público, según Ortiz, es diversificada además de ser auto-servicio, pero brindando una asesoría directa por pasillo, al cliente.

“En el Lagar el comprador puede encontrar desde los cimientos para una construcción, hasta el último detalle en acabados y hasta muebles”, señaló Ortiz.

Es importante señalar que la última inversión realizada por esta

empresa fue precisamente la ampliación del punto de venta de Orotina, una inversión de varios miles de millones de colones, que según Ortiz, no pueden detallar el monto exacto. Con eso se construyó la planta física y la compra del terreno.

Danilo Porras, Director Comercial del Lagar, se mostró satisfecho por el crecimiento que El Lagar está desarrollando y aseguró que tienen proyectado mucho más crecimiento, para fortalecer cada zona donde se ubican.

Consolidan al Pacífico

En 10000 metros cuadrados, El Lagar puso a disposición de los clientes uno de los locales comerciales más grandes del Grupo. Esto porque el auge en la construcción se acelera cada vez más, en el Pacífico Central.

Mary Retana, Gerente de Mercadeo del Lagar, explicó que están reinaugurando ese establecimiento en Orotina, con la intención clara “de darle más fuerza a los productos de más alta rotación”.

“Son 4500 m2 de construcción, 2200 m2 donde se ubica la bodega de materiales y 2300 m2 para producto pesado y nos quedan 2500 m2 libres para seguir creciendo”, indicó Retana.

Desde su llegada a esta zona, la estrategia de esta empresa ha sido basarse en la calidad de las

marcas, el nivel de precios de los productos, así como el mix de los mismos y el servicio.

Aquí los clientes, como decimos pueden encontrar de todo en un mismo lugar”, comentó Víctor Ortiz.

Actualmente, El Lagar de Orotina cuenta con 95 empleados.

Retana comentó como otra de las estrategias que utilizará la compañía para atraer más clientes, es la realización de ferias en cada sucursal, esto con el fin de mantener un contacto más directo con cada comunidad.

“Se realizarán promociones, se dispone de música, rifas, comidas, juegos inflables para los niños y hasta concursos para los clientes. Estas actividades serán patrocinadas por los proveedores que igualmente obsequiarán un productos”.

Precisamente, en la actividad de reinauguración del establecimiento de Orotina se jugó la Ruleta Regalona y consistió en que todo cliente que compraba un producto patrocinador tenía derecho a girar la ruleta, la que tenía todo tipo de premios, y según Retana, éstos iban desde centros de carga hasta alguna herramienta.

Manifiesta que este tipo de actividades hacen que el cliente pueda conocer a fondo los productos y la empresa, así como también se generan mayores cantidades de ventas.

El Lagar maneja alrededor de 45 a 60 mil líneas diversas y tienen proyectado seguir con un crecimiento anual del 20%.

Especial Automotriz

¿Están los mecánicos dentro de su grupo de clientes?

La alta competencia no permite que una ferretería se de el lujo de desatender un sector de clientes. La línea automotriz debe representar para cualquier negocio, un mínimo de un 20% en su inventario

¿Dónde adquieren los mecánicos sus herramientas y accesorios? ¿Cuándo se trata de comprar herramientas para arreglar sus autos, adónde acuden los compradores?

Esta más que claro que una ferretería debe estar posicionada en la mente de estos dos actores del mercado. ¡Así que todo mundo quieto! No deje que sus clientes lo atropellen al tener que decirles que “no dispone de todas las líneas automotrices”.

Una línea que según los datos registrados, llega a componerse de más de un 20% del inventario de una ferretería y cada día cobra mayor fuerza, hace que mecánicos Pinturas, herramientas manuales, eléctricas, neumáticas, bombillos, lámparas cables, abrasivos como lijas de agua e incluso aceites y lubricantes, son productos que deben formar parte de este inventario.

Ana Lucía Acuña, Administradora de la ferretería Acuña y Hernández, de San Rafael de Heredia, explicó que esos productos son de muy buena rotación.

“En especial la pintura. Por ejemplo, nosotros

vendemos spray Bosny; también para ese mercado disponemos de bombillos, aceites, silicones, lubricantes, limpiadores para inyectores y gatas. En realidad tenemos poco, pero todo se vende mucho”, contó Acuña. Manrique Jiménez, Gerente de Ventas de la división de mayoreo y ferretería de Abonos Agro, comentó que ellos disponen de aproximadamente mil líneas automotrices, industriales para el mecánico, como compresores de aire y herramientas neumáticas, lijas de agua y una amplia variedad en herramientas manuales y eléctricas.

Jorge Braham, Country Manager para Costa Rica de Grupo Sólido, recomienda al ferretero que como mínimo debe disponer de pinturas para el mercado automotriz.

“Deben tener masilla, premier universal, removedor para pintura de chasis y por lo menos blanco y negro, en laca nitro y en sintética, porque son los productos que tienen un alto movimiento”, dijo Braham.

A todo motor

Estos son algunos de los proveedores del mercado, con algunos de los productos estrella de la línea automotriz.

EMPRESA	GERENTE GRAL	TELEFONO	NUMERO DE LINEAS AUTOMOTRICES	PRODUCTO ESTRELLA
Proveeduría Total ferretera S.A	Francisco Herrera	2219-32-32	más de 2000	Bujías NGK
Abonos Agro	Carlos Esquivel	2212-93-00	Aprox. 1000	Compresores de aire y neumáticos Campbell
Distribuidora GYQ	Greivin López	2447-78-86	200	Destornilladores de extensión magnética Hunter
Grupo Sólido (CORONA)	Alex Palma	2225-23-03	4 líneas básicas	Pintura para chasis corona
Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	2275-88-22	20	Gatas carretillo

495™

SuperBonder®

LOCTITE®

Adhesivo Instantáneo

La mejor forma de unir materiales

NUEVA PRESENTACIÓN



- Adhesivo de propósito general
- Para el pegado de plásticos, metales y todo tipo de hules

N. P. 49504 (234072)



CONT. NET. 3 g





De todo en sistemas de canalización...

Nuestra empresa fue creada por mi padre hace 24 años. Somos una empresa familiar donde principalmente nos hemos especializado en servir a nuestros clientes de una forma rápida y eficiente, con una amplia variedad de productos importados. Supliendo las necesidades del sector ferretero, y de la mano con nuestros proveedores, incluimos hace aproximadamente seis años la línea de canaletas y accesorios de la prestigiosa marca Asanno, de procedencia argentina. Empezamos supliendo algunos de los modelos en canaletas de tamaños más pequeños y sus accesorios. Hoy, aprovechando

nuestra experiencia y canal de distribución decidimos incorporar todos los modelos con más de 18 tamaños a elegir según sea la necesidad, disponibles con y sin adhesivo. Incluimos canaletas para tendido sobre piso, para cableado estructurado, aptos para el tendido de redes de tensión, telefonía, datos, entre otros. Así también incorporamos cablecanal ranurado construido en PVC especial para tableros de comando y distribución. En Electro Válvulas, hemos consolidado nuestro liderazgo durante los últimos tres años, en el área de sistemas de canalización y accesorios, consolidando la marca Asanno como un excelente

producto, por su extraordinaria calidad en consonancia con las normas IRAM e IEC, como por su precio económico para cualquier ferretería. En la actualidad, Electro Válvulas, cuenta con un amplio surtido de productos para instalaciones eléctricas, iluminación, lámparas, herramientas, canaletas, entre otra variedad. Invitamos a todos los ferreteros del país a visitarnos en nuestro stand de Expoferretera 2008, y observar nuestro gran surtido de productos para el mercado ferretero en general, donde definitivamente encontrará grandes oportunidades de ofertas y productos innovadores para su negocio.



canaletas

ASANNO

es mejor

T PLANA	CURVA PLANA	CURVA EXTERNA	CURVA INTERNA	ACOPLE RECTO	ACOPLE CERRADO

- Material PVC
- Procedencia Argentina
- Color Blanco

ELECTRO VALVULAS S.A.

Distribuidor exclusivo para Costa Rica de canaletas Asanno
 Tels: 2285-2685 · 2285-2785 · Fax: 2285-2885, Guadalupe, San José.

ALGUNAS COSAS SON UNICAS!



UNETE AL EXITO COMPROBADO DE MAS DE 25 AÑOS



LA MARCA DE CALIDAD QUE AUMENTA TU UTILIDAD®

Distribuye para Costa Rica:
Importaciones Vega
 La Respuesta del Ferretero

Teléfono: 2494-4600
 Fax: 2444-8351
www.importacionesvega.com
 email: impovega@racsa.co.cr

EL SURTIDO MÁS AMPLIO Y DIVERSIFICADO DEL MERCADO

Ferreteros con MADERA

Por la fuerte demanda constructiva y de compra, la Corporación Buen Precio dispone de grandes inventarios de madera, permanentes en bodega, de más de 16000 m³, por lo que todos sus productos son para entrega inmediata.

El auge que se está presentando en la construcción ha obligado a los depósitos de materiales a disponer de grandes cantidades de madera en sus inventarios, ya que según datos proporcionados por encargados de estos negocios, la venta de madera es diaria y en una alta cantidad.

De acuerdo con un sondeo realizado en depósitos de materiales para la construcción, la madera de pino es la más vendida, seguida por otros tipos que representan ventas diarias como el caso de la formaleta, por lo que, algunas empresas se han puesto a la vanguardia reforzando sus inventarios, para lograr abastecer gran parte del territorio nacional.

La corporación Buen Precio S.A., tiene más de 40 años de estar en el mercado de la construcción, y a pesar de que son ferretería y depósito de materiales, disponen de un plantel industrial especial para maderas, ubicado en Guayabos de Curridabat.

Son la única compañía que tiene la integración del bosque-industria; poseen más de 3.000.000 m² plantados con especies maderables finas, exóticas como la teca y nativas como el laurel y roble coral. Cuentan también con aserraderos, hornos de secado de alta tecnología y una planta moderna para alistar la madera.

De acuerdo con Cecilia Jiménez, Asistente de Gerencia de Buen Precio, esta empresa es uno de los mayores importadores de pino, procedente de diferentes países suramericanos.

“Para un mercado más exigente, importamos almenadro que suele emplearse en pisos y artesanados con un buen machihembrado y control de calidad. Se vende secado en el horno al igual que toda la madera que se ofrece”, contó Jiménez.

Maderas y Ferretería Buen Precio, proporciona al mercado de la construcción madera rústica, semidu-

ra de pino importado, así como madera cepillada. También industrializa y ofrece madera de sus propias plantaciones como la teca, el pilón, el laurel y roble coral.

“En nuestras bodegas contamos con diversidad de productos y molduras tanto de madera importada como la proveniente de nuestras propias plantaciones” dijo Cecilia.

Por la alta demanda, la empresa dispone de grandes inventarios permanentes en bodega, de más de 16000 m³.

“La madera es secada y dimensionada en medidas exactas. Todas las maderas poseen la certificación por buen manejo forestal FSC y además son de entrega inmediata”, comentó Jiménez.

Buen precio vende al mayoreo y al detalle.

Ventas diarias

Guido Mora, del Depósito Irazú de Coronado, manifestó que ellos están más enfocados a la comercialización de la madera pino, porque se vende en grandes cantidades.

“El pino es de venta diaria. Disponemos de todas las medidas y la vendemos por pieza dependiendo de lo que el cliente necesite” dijo Mora.

Al cliente se le pueden dar buenas facilidades, según Guido, gracias a los tintes y pinturas que ofrece el mercado para trabajar esta madera.

En el Colono de Sarapiquí, lo que más venden es la formaleta, de acuerdo con Luis Omar Rivera, Administrador, la venta es de todos los días y la que más solicitan los clientes es en reglas de 1x12, 1x2 y 1x4.

En la Ferretería Baquore de Nicoya venden más la madera melina, según Josué Agüero, Vendedor, lo que más piden los clientes son reglas, alfajilla y tablilla.



Edwin Sibaja, del Depósito San Antonio, ubicado en Belén de Heredia, dijo que ahí se vende mucho el pino y la formaleta en reglas suaves de 1x2 y la semidura en reglas de 1x3, así como la alfajilla de 2x3.

En el depósito San Miguel de Heredia, lo más vendido es el pino. “Por el buen precio, la necesidad constructiva y la calidad. Tenemos el pino en reglas desde 1x2 en adelante”, contó Mario Varela de este depósito.

Edgar Gutiérrez, Ingeniero en maderas, administrador del Plantel industrial de Guayabos de Curridabat, de Corporación Buen Precio, indicó que el pino es de las maderas que tienen una mayor salida para el sector construcción.

PERFIL



Abonos Agro “fertiliza” su expansión

¿Qué ha pasado con la operación de Abonos Agro?, ¿qué estrategias planea esta compañía?, ¿y la adquisición del porcentaje total de las empresas del Lagar, qué rumbo le darán ahora?

Por Hugo Ulate Sandoval

Probablemente, esta y otras “nebulosas” se han tendido sobre el cielo del sector ferretero, en el que más de un participante busca y busca respuesta a estas interrogantes sin encontrarla...

Sin embargo, TYT buscó conocer sobre éstos y otros aspectos que hoy se manejan a lo interno de Abonos Agro.

Fue una mañana de viernes, de esas en las que está más caliente por la humedad que por otra cosa, cuando Carlos Esquivel, Director Ejecutivo y máximo jerarca en Costa Rica, de Abonos Agro, hoy parte del Grupo El Progreso de Guatemala, nos recibió amablemente en sus oficinas.

Tal parece, por la prontitud en la que Esquivel accedió a nuestra solicitud, que aquel hermetismo de acero, que en otros tiempos rodeó esta empresa, hoy está más que roto, quedó en el pasado.

Casi de inmediato, y con apenas tiempo para respirar y acomodarnos, lanzamos la primera pregunta. Con toda tranquilidad, y como se habla entre quienes comparten negocios en un sector, indicó que desde la adquisición se han dado dos factores importantes.

“En primer lugar, hemos tenido una respuesta muy positiva de nuestros colaboradores, gente con muchas ganas de trabajar, con muchas ideas y con una identificación con el grupo mucho más rápida de lo que se podía

“Después de la adquisición total de las tiendas del Lagar, no descarto que el grupo pueda hacer otras adquisiciones de otras empresas, en el futuro”. Carlos Esquivel, Director Ejecutivo de Abonos Agro,

esperar. Sabemos que va a llevar su tiempo consolidar el negocio con las estructuras que estamos buscando, pero desde el punto de vista personal, estamos muy satisfechos”.

En segundo término, Esquivel señala que desde el punto de vista del negocio “estamos excediendo las expectativas con un volumen de ventas muy por encima de lo esperado”. Y en el otro tema, el de las ventas, Esquivel dice que desde la adquisición han crecido sustancialmente todos los meses y aunque no nos dio cifras si fue enfático en que son crecimientos “de dos dígitos”.

“Tuvimos la suerte de llegar a un mercado que estaba en una gestión de crecimiento muy clara”.

Espacio para más...

Con respecto a la adquisición de la totalidad de la operación de las tiendas de El Lagar, Esquivel afirma que fue parte de explotar las sinergias en las que estaba integrado el grupo.

“Nuestro objetivo es consolidar los Lagares, y permitirle a Ricardo (Mora, Gerente General) que se enfoque exclusivamente en desarrollar la operación de detalle. Mora en la parte de detalle es excepcional y lo que queremos es

que pueda enfocarse solamente en eso”.

Señala que la parte de mayorización se queda para Abonos Agro.

Ya a nivel de mercado, en cuanto a la competencia, Esquivel es claro al afirmar que “hemos detectado que hay espacio todavía para más. Sabemos que hay competidores muy fuertes y profesionales, que tienen nicho con operaciones muy exitosas, pero hay espacio para más”.

A partir de la llegada del Grupo El Progreso, todos se preguntan cuánto ha cambiado Abonos Agro, pues ya sus estructuras no se sienten tan cerradas...

En este sentido Esquivel dice que “parte de la gestión de valor nuestra es la velocidad de respuesta. Si uno quiere posicionarse con los clientes como una solución a sus problemas, hay que reaccionar en función de lo que éstos necesitan”.

Sobre la relación con los fabricantes y proveedores de Abonos Agro, Esquivel asegura que en este tema también se ha abierto mucho más. “En este momento, estamos en un proceso de evaluación de líneas adicionales, de ver en cuáles podemos mayorizar y ser competitivos”.

Ahora en FERRETERIAS



Con más de 15 años en el mercado de la Construcción. Ahora ofrecemos Silicones, Impermeabilizantes, Selladores, Resanadores y Pintura en Spray entre otros.

Teléfono: (506) 2257-4373
www.renteco.com

Distribuye en Costa Rica



EN BODEGA

Unidos Mayoreo al por mayor...

Empresas del sector ferretero han optado por estar en dos líneas de negocio: mayoreo y detalle. Este, precisamente, es el caso de Almacenes Unidos que recientemente, estableció la división Unidos Mayoreo, como encargada de suplir a sus clientes ferreteros en el país.

Por Unidos Mayoreo

Javier Velásquez, Gerente de Unidos Mayoreo, con esta nueva empresa tienen proyectado crecer en más de un 40% para este año.

Hace año y medio Almacenes Unidos con su división Unidos Mayoreo, se ubica en Desamparados, en un terreno de 12 mil metros cuadrados, donde manejan una amplia variedad de líneas y productos ferreteros y ya cuentan con más de 1200 clientes.

Desde siempre tuvieron una parte de mayoreo dentro del negocio, pero fue, por el crecimiento que venían desarrollando, que decidieron crear una división independiente, desde hace año y medio.

Unidos Mayoreo ha crecido con fuerza en un corto plazo y cuenta con el respaldo de Almacenes Unidos, posicionado en el mercado por más de 70 años.

Según Javier Velásquez, Gerente de Unidos Mayoreo, tienen proyectado, con esta división, crecer en más de un 40 por ciento para este año.

Esta nueva empresa se ubica en una propiedad de 12 mil metros cuadrados, donde en un área de 2500 m2 de construcción manejan la parte operativa de Unidos Mayoreo, así como la bodega, que alberga una amplia variedad de productos en stock.

Y en este momento, dada la respuesta positiva que han tenido, están construyendo otra bodega de 1500 m2 para poder aumentar sus líneas y volúmenes de producto.

“Unidos Mayoreo tiene capacidad de dar soporte a todo el país, por lo que en la empresa trabajan 70 personas y 14 agentes encargados de las diferentes zonas del territorio nacional”, comenta Velásquez.

Sector construcción

De acuerdo con Javier Velásquez, Unidos Mayoreo maneja líneas como Lincoln Electric, Briggs Straton, Poli (cerraduras), Truper y Rimax, entre otras más, que complementan el catálogo de productos que ofrecen.

“Nosotros vamos a estar incorporando constantemente nuevas líneas, principalmente para el área de la construcción, porque la idea es seguir creciendo en esos productos y en los eléctricos”, contó Velásquez.

Está asegurado, según Javier, que los clientes obtendrán múltiples ventajas

“Estamos totalmente especializados en el área de mayoreo, enfocados en brindar un servicio de calidad, así como un buen tiempo de entrega, que es vital en este sector”, indicó Javier.

Velásquez dice que el ferretero obtiene, con Unidos Mayoreo, una constante incorporación de productos nuevos, asesoría técnica, charlas de capacitación, entre otros beneficios.

El teléfono 2275-8822, está disponible para los clientes que quieran establecer negocios con esta empresa mayorista.

En ferretería... todo



Visítenos en las Nuevas Instalaciones
San Rafael Abajo de Desamparados
del Centro de Distribución de PIPASA,
250 metros al Oeste
Teléfono: 2275-8822 Fax: 2275-0647
ventasmayoreo@almacenesunidos.com
www.almacenesunidos.com


UNIDOS
Mayoreo

LINCOLN
ELECTRIC

BRIGGS & STRATTON

RIMAX

TRUPER

CENTURY

POLI



amic

COFLEX

PRODEX
Almacenamiento Industrial
Tubos y conexiones

LYRA

3M

RAYOVAC

Henkel
A Good Life is a Friend

Durman

BELLOTA



PRODUCTOS PARA CONSTRUCCIÓN SUR

La Línea de Productos para Construcción SUR, comprende una familia de materiales complementarios para todas las etapas del proceso constructivo. Desmoldantes para formaleta de madera y metal; adhesivos acrílicos para repello y concreto, o bien, epóxicos para usos estructurales; impermeabilizantes y selladores de juntas flexibles y rígidos. Productos para Construcción SUR ofrece una línea especialmente diseñada para resolver todas las necesidades del constructor actual.

Adhesivos para concreto: su función principal es la de mejorar la adherencia entre superficies, colaborando en la unión de morteros, concreto y elementos de acero. Por cuanto en la industria de la construcción uno de los puntos más problemáticos suele ser la fase de repello, SUR ofrece diferentes tipos de adhesivos para repellos, como el Plasterfast, que es un adhesivo para repellos, y el Fastacryl, que es un adhesivo integral para morteros y concretos. Por su parte, cuando se deben emplear adhesivos de tipo epóxico, se cuenta con el Etibond Concret en consistencia líquida, y el Etibond Plus, en consistencia Gel.

Selladores de juntas: cuando se debe dar protección a las juntas constructivas para evitar que los bordes de esta sufran o tener desprendimientos de material y degradación prematura, así como prevenir el ingreso de impurezas, se cuenta con diferentes tipos de selladores. Según el tipo de resina sobre el que esté fabricado, los selladores de juntas pueden ser: acrílicos, como el Pega Flex; epóxico, como el Pega Cem o el Fast Fill 250; o bien, selladores de poliuretano, como el Pega Flex U 350. En todos los casos, la escogencia de uno u otro, va a depender del uso y la exigencia a que se ve sometido el sustrato.

Impermeabilizantes: debido a la necesidad que existe en los países tropicales de impermeabilizar no solo las superficies de concreto, sino también las de metal y otros materiales constructivos, Sur ha desarrollado el IMPERFAST, que es una línea de impermeabilizantes, los cuales tienen muy poca afinidad con el agua, y que los convierte en una excelente barrera contra el paso de la humedad; tanto para superficies expuestas (losas, techos, etc.), como sustratos bajo el nivel de tierra (sótanos, muros de contención, etc.).

Desmoldantes: para evitar la interferencia del desmoldante con la colocación de los acabados, se emplean diferentes resinas para la fabricación de los desmoldantes, de donde se tiene uno base solvente y otro de base acuosa, ambos libres de diesel. El Desmofast 610 está formulado para ser empleado en sustratos de difícil remoción de la formaleta (metal, principalmente); en cuanto el Desmofast Hydro 615, cumple con las exigencias más comunes en la construcción convencional.



ISO 9001
Calidad

ISO 14001
Ambiente

BASC
WORLD BASIC ORGANIZATION
Seguridad

EMPRESA CERTIFICADA

SUR
www.gruposur.com



NORTON



Líder Mundial en Abrasivos



Departamento de Ventas:
(506) 22 10 89 89, Fax: 22 91 07 31,
ventas@transfesacr.com
Pavas 200 m Oeste y 350 m Norte del
Liceo de Pavas.



NORTON



Líder Mundial en Abrasivos

SAINT-GOBAIN
ABRASIVES

Desde 1885
Los primeros siempre serán los mejores.



CONMETAS

Congreso de Mercadeo y Ventas

5 y 6 Agosto Hotel Crowne Plaza Corobicí

Conmetas es el Congreso de Mercadeo y Ventas donde los ejecutivos y directores de área pueden encontrar nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia en su trabajo.

- Conferencias y mesas redondas donde participarán reconocidos conferencistas de clase mundial.
- Área de exhibición para proveedores (medio de comunicación, tecnología, centros de capacitación, POP, etc)

Contacto: Milagro Obando • **Tel:** (506) 2 520-0070 ext.132
email: milagro.obando@eka.net

w w w . c o n m e t a s . c o m



Guía de Proveedores

CLASIFICADOS

EMPRESA	TELEFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa	2250-5656	2250-5781
Corporación Macavi S.A.	2293-1476	2293-4594
ACERO		
De Acero de C.V.	2296-2384	2296-2384
AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION		
  San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256 Solarium: 2668-1140/Huacac		
ALMACEN		
Almacén Mauro	2220-1955	2220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA		
Esco	2242-2929	2232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehiculos	2295-0000	2295-0052
Purdy Motor	2287-4180	2287-4311
CONSTRUCCION		
Comex	2288-5500	2289-8407
CONSTRUCTORA		
Constructora Costarricense (COCOSA)	2282-7141	2282-7226
Desarrollos Tecnicos S.A.	2234-0065	2234-1528
Deyspo S.A.	2434-1008	2433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar)	2519-6900	2232-0504
DEPOSITO DE MATERIALES		
Deposito de Materiales El Domingueño	2244-0571	2244-1766
Deposito El Rafaeleño S.A.	2263-4000	2263-4000
Deposito El Trinitario	2245-2562	2245-3434
Deposito La Garantía	2275-1767	2275-2995
Deposito La Maravilla	2416-6703	2416-6985
Deposito Las Graviñas	2259-5555	2219-6886
Deposito y Ferreteria Los Angeles	2262-3303	2237-4110
DISTRIBUIDORA		
DIPROFESA	2234-7286	2225-3042
Distribuidora Arsa S.A.	2285-4224	2245-6331
Distribuidora del Norte S.A.	2260-8054	2260-8054
Distribuidora Ipacarai	2219-9621	2219-8552
Distribuidora Procasa S.A.	2297-3287	2297-3284
Dsit. De Materiales y Equipos Dismatec Técnica S.A.	2292-0184	2229-0147
Torneca	220-7777	2207-7700
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.	2293-3692	2293-4673
ELECTRICO		
Aguila Eléctrica Centroamericana	2261-1515	2237-8759
Almacén Eléctrico Rorifer	2666-8686	2666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S.A CODELEC.	2253-1170	2225-0242
Eaton Eléctrica S.A.	2247-7600	2247-7683
EBISTIC S.A.	2293-8778	2293-6068
Electro Beyco S.A.	2460-0775	2460-0625
Estomba S. A. (SICA)	2227-4107	
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos	2265-6500	2265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA	2234-0304	2234-0185

FERRETERIA		
AG Almacenes González	2537-1515	2537-1638
AGELEC	2494-8996	2494-8995
Consorcio Ferretero de San José (COFERSA)	2205-2525	2205-2424
COSMAC	2260-7575	2260-7575
Do it Center Papagayo	2667-0667	2667-0525
El Colono Cedral	2460-2644	2460-0284
El Eléctrico Ferretero S.A.	2259-0101	2226-5037
El Fontanero	2247-0733	2236-8686
El Lagar	2259-5959	2259-4575
EPA	2588-1145	2588-1147
Grupo Samboro GS, S.A.	2260-0606	2237-2651
I.B. Industrial	2453-1250	2453-1250
Indianapolis S.A.	2243-1716	2243-1733
Kemiko de Costa Rica	2215-3601	2215-3598
HERRAMIENTAS		
Corte y Precisión de Metales Ltda.	2256-1784	2223-1860
IMPORTACION		
German-Tec de Costa Rica	2220-0303	2220-0310
INDUSTRIA		
3M Costa Rica, S.A.	2277-1000	2260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.	2235-0304	2235-1516
Bticino Costa Rica S.A.	2298-5600	2239-0472
DIASA	2443-2425	2440-4656
Espartaco	2242-4603	2272-0237
Laminadora y Trefilería Costarricense	2236-0039	2236-3776
Schneider Centroamerica Ltda	2210-9400	2232-0426
MAQUINARIA		
Agrosuperior S.A.	2210-5350	2231-5059
Madeco Ltda	8386-4789	2239-1674
MATERIALES DE CONSTRUCCION		
Acerplas S.A.	8878-0164	
Cemex Costa Rica	2201-2002	2201-8202
Centros Industriales Torneca	2207-7777	2207-7700
Comercial Superbloque, S.A.	2293-9162	2293-8324
El Guadalupano S.A.	8814-1786	2280-8631
Henkel Costa Rica Ltda.	2277-4800	2277-4881
Holcim Costa Rica S.A.	2205-3000	2205-2700
Vértice	2256-6070	2257-4616
MAYORITAS		
Difesa	2236-7424	2236-7550
PINTURA		
Celco de Costa Rica	2279-9555	2279-7762
Duralac	2257-7075	2256-3719
Lanco & Harris	2438-2257	2438-2162
SERVICIOS		
Condicen Ltda.	2282-1949	2282-1950
Elvatrom S.A.	2242-9929	2232-6071
SUMINISTROS PARA FERRETERIA		
Capris S.A.	2290-0102	2231-4485
Electro Válvulas S.A.	2285-2785	2285-2885
Importaciones Vega	2494-4600	2494-0930
TIENDAS ESPECIALIZADAS		
Cerámicas Mundiales S.A.	2233-0153	2259-8484
TUBERIA		
Durman Esquivel S.A.	2436-4700	2256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt Cia Ltda.	2257-6964	2222-8679

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.
 Información: Johanna Argüello. Tel. 2520-0070 ext. 130, email: johanna.arguello@eka.net

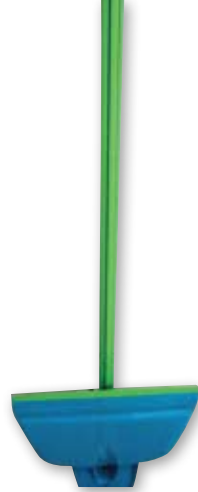
PRODUCTOS FERRETEROS



Escoba con palilla y limpiador de cerdas incorporado.
Ambos se adhieren a la escoba.



Espátula para limpiar vidrios o azulejos o usar como lavaplatos. Mango con revestimiento de caucho, confortable y antideslizante



Pala con la ventaja de que posee un sistema de que su pala se posiciona hacia arriba para más facilidad a la hora de guardar.



Monocomando de acero inoxidable para cocina con rociador modelo 9471 INOX marca URREA.

Distribuye: Rosejo Tel.: (506) 2296-7670

Distribuye: Valco Tel.: (506) 2252-2222



Inodoro Prestigio. Con sistema de descarga por alta presión Flushmate que lo hace muy superior en desempeño, higiene, velocidad y economía. Consume solo 6 litros de agua por descarga.



Láser Torpedo 77-186. Exactitud de nivel. Rango de trabajo de 15 m (rango visible interior). Dos modos de precisión: un nivel y una plomada de modo circular. Nivelación manual.



Llave Tanque bajo. EEUU., # 200A133.FluidMaster - 103050015



Foco hule 2 pilas # 41-0960 S/Blister DORCY. - 74030035

Distribuye: Valco Tel.: (506) 2252-2222

Distribuye: Transfesa Tel.: (506) 2210-8989



Foco hule 3 pilas #41-0970 S/Blister DORCY. - 74030040



Tubos de abasto en acero inoxidable, para lavatorio e inodoro 1/2X1/2X16" #B4F16132 - 103090045

Distribuye: Transfesa Tel.: (506) 2210-8989



Herramientas manuales Truper Empresa Mexicana que fabrica, distribuye y comercializa herramientas y productos para la industria ferretera.

Distribuye: Importadora América Tel. (506) 2292-2424



EXCELENCIA, CALIDAD Y COLOR EN ACABADOS ARQUITECTÓNICOS.
EDGAR HIDALGO S.A. • e-mail: info@pinturasalfa.com • Tel.: (506) 2433-8155 • Fax: (506) 2433-9102

CERRADURAS IMACASA



Cerraduras de latón brillante, antiguo y acero inoxidable.

LAS ORIGINALS



Cerraduras para entrada principal en latón brillante, antiguo y acero inoxidable

ISO 9001 CERTIFIED

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EL DEPENDIENTE

¿Cuál es la pintura que más se vende?



<p>Victor Picado Ferretería Buen Precio Curridabat, Administrador 10 años de experiencia</p>	<p>Segismundo Castro Ferretería Mundo Tibás, Propietario 30 años de experiencia</p>	<p>Yancy Prado Depósito El Rafaelito Sto. Domingo, Heredia Vendedora 7 años de experiencia</p>	<p>José Pablo Baltodano Ferretería la Carreta Liberia, Guanacaste Proveedor 10 años de experiencia</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

La línea Pro Plus de Protecto es la más vendida, porque es muy accesible al bolsillo del cliente y es de buena calidad

Toda la pintura Corona se vende mucho, por el precio.

Lo más vendido son los anticorrosivos de Lanco.

"Lo más vendido es la pintura látex en agua de Sur.

¿Mediante qué campaña de promoción?

Siempre la tenemos con descuento, para que sea más atractivo al consumidor

La campaña de promoción son los descuentos que ofrecemos siempre, eso es de gran ayuda y con la calidad de la pintura también se logran buenas ventas. Incluso los rótulos alusivos al producto que pegamos en la ferretería, ayudan mucho.

Nosotros hacemos campañas de promoción por medio de exhibiciones y con banners publicitarios con la marca. Eso nos ha dado muchos resultados.

Nosotros siempre tenemos campañas de promoción, con banners que informan de descuentos y realizamos rifas constantemente. La última fue de un Televisor, por la compra de pintura Koral. Eso nos ayuda mucho a vender".

www.tytenlinea.com

directorio proveedores • noticias • fotos • productos
• ideas • personalidades • capacitación

52 JUNIO 08 TYT • www.tytenlinea.com

Grifería Kenneth



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA COSTA RICA GRUPO IMPORTADOR ORIENTE MK S.A.

Tel. (506) 2290-6787 / 2290-6790 / 2290-9598 * Fax (506) 2290-6789

Pavas de las oficinas centrales de Pizza Hut, 300m. oeste frente a Industrias Gala
gruopimprmk@costaricense.com



Michelle Goddard Royo
Directora General
michelle.goddard@eka.net

Llevar a sus equipos de ventas, administrativos o quien quiera que sea a desempeños superiores, es uno de los objetivos de cualquier gerente o líder de grupo. Pero la forma de hacerlo es lo que muchas veces dificulta esta tarea. Más allá de la manera tradicional de gerenciar

surge una modalidad conocida como “coaching”.

A través del coaching no se enseña, dirige ni aconseja. Esta es la principal diferencia con otras disciplinas.

El “coach” más bien escucha los objetivos del “coachee”, observa sus acciones, detecta lo que está faltando para el logro de resultados, diseña conversaciones para alinear sus acciones con su compromiso y brinda asistencia hasta que logre los resultados deseados. En resumen el “coaching” es la habilidad de

darle poder a la gente y hacerla responsable de los resultados que genera.

Es, además, una forma bastante efectiva de enriquecer y hacerle la vida más fácil al personal, ya que: facilita que las personas se adapten a los cambios, hace más fluida la comunicación, predispone a las personas para la colaboración, el trabajo en equipo y la creación de consenso.

Así, las diferencias entre la forma tradicional de gerenciar y el “coaching” son bastante grandes:

GERENCIAMIENTO TRADICIONAL	GERENCIAMIENTO/COACHING
<ul style="list-style-type: none"> • Ven su rol como el de dirigir el desempeño de su gente, para obtener resultados predecibles. • Tratan de motivar a la gente. • Son responsables por la gente que dirigen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ven su trabajo como una manera de dar poder a su gente para que obtenga resultados sin precedentes. • Insisten en que la gente se motiva a sí misma. • Demandan que la gente que coachean sea responsable de sí misma y del juego que están jugando.
<ul style="list-style-type: none"> • Obtienen el poder de la autoridad de su cargo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lo obtienen de sus relaciones con la gente que ellos coachean y de sus compromisos mutuos.
<ul style="list-style-type: none"> • Piensan que la gente trabaja para ellos. • Mantienen y defienden la cultura organizacional existente. • Usan premios y castigos para controlar conductas 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajan para la gente que coachean. • Crean una nueva cultura. • Confían y permiten a los coachees que decidan su propia conducta.

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519-50-00	2232-93-53	N.D	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Cooper and Tools C.A.T	Sylvia Alpizar	Gerente General	2289-96-98	2288-27-74	N.D	sylvia@cooperandtools.com
Electro Válvulas S.A	Ilka Vargas	Manager	2285-26-85	2285-28-85	1235-2100	ilkavargas@gmail.com
Exactus	Hellen Arguello	Cordinadora de Mercadeo	2509-38-96	2239-61-61	N.D	harguello@exactus.co.cr
Grupo Importador Oriente MK	Juan Carlos NG	Gerente General	2290-67-87	2290-67-89	N.D	N.D
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente de Ventas	2277-48-63	2227-48-83	N.D	stewart.chan@cr.henkel.com
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente general	2256-89-49	2248-98-60	274-2120	tecnolite@racsaco.cr
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	2293-27-80	2293-46-73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-46-00	N.D	N.D	impovega@racsaco.cr
Importadora América	Erick Bermúdez	Gerente General	2292-24-24	2229-58-18	N.D	iamerica@racsaco.cr
Importadora Koby	Elías Benayasang	N.D	(507)447-24-16	(507)447-24-17	N.D	N.D
Kimberly Clark de Costa Rica	Andrea Azofeifa	Mercadeo	2298-31-83	2298-31-79	N.D	andrea.azofeifa@kcc.com
Laminadora Costarricense S.A	Karla Gutiérrez	Mercadeo	2507-42-01	N.D	N.D	info@rancelor.co.cr
Lanco Harris	Ignacio Osante	Gerente General	2438-22-57	2438-21-62	7898-1000	lancoyharris@racsaco.cr
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	2433-81-55	2433-91-02	891-4050	info@pinturasalfa.com
Productos de Concreto	Adriana Gonzáles	Com. Comercial y Mercadeo	2205-29-93	2205-27-00	362-1000	adriana.gonzales@ndcin.com
Renteco	Cesar Peñaranda	Mercadeo	2257-43-87	2257-43-73	N.D	cpenaranda@renteco.com
Schneider Electric Centroamerica	Ramiro Alvarez	Gerente General	2210-94-00	2232-04-26	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Storage & Office	Felipe León	Gerente General	2231-49-15	2232-86-89	N.D	leongar@racsaco.cr
Sur Química S.A	Eduardo Fumero	Gerente General	2211-34-00	2256-06-90	234-1150	s.foster.r@gruposur.com
Torneca	Alí Cantillo	Gerente de Mercadeo	2207-77-77	2207-77-00	N.D	acantillo@torneca.com
Transfesa	Federico Hernández	Director de Abastecimiento	2210-89-89	2232-61-74	215-2150	omartinez@transfesacr.com
Unido Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente de Mayoreo	2275-88-22	2275-06-47	3008-1000	jvelazquez@almacenesunidososa.com
Vedova y Obando	Gerardo Ortuño	Gerente de Ventas	2221-98-44	2233-21-16	10171-1000	g.ortuno@vyo.co.cr
Vertice Diseños S.A	Arturo García	División Comercial	2256-60-70	2257-46-16	7-1540-1000	agarcia@verticecr.com

Centros de carga y breakers QO

La solución completa para la protección residencial y comercial

Los centros de carga y breakers QO de Square D, son la oferta más completa y los de más venta en el mercado, por eso son la marca de preferencia de los contratistas e Ingenieros eléctricos. Todos los productos de la marca QO de Square D han sido desarrollados con los más altos estándares de calidad y normas internacionales establecidas para proporcionarle al usuario final un mayor valor agregado, una protección insuperable, alto desempeño y confiabilidad en todo momento.

Características que nos diferencian:

- *Certificados UL y garantizados de por vida*
- *El centro de carga más espacioso del mercado*
- *Barra de neutro distribuida*
- *Barras de cobre recubiertas de estaño*
- *Posibilidad de remover el interior con solo aflojar un tornillo*
- *Cubierta de empotrar autoajustable, para una perfecta instalación*
- *Prevista para interruptor principal*
- *El breaker QO tiene el disparo más rápido del mercado con 1/60 seg*



SQUARE D

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

www.schneider-electric.co.cr

Schneider
 **Electric**

Building a New Electric World

1.5 km al oeste de la Embajada Americana, Pavas
Tel: (506)2210-9400-Servicio al Cliente: (506)2210-9401 Fax: (506)2232-0426.

***¡Pasa la brocha, pasa el rodillo...
todo el trabajo se hace sencillo!***



La mejor pintura, al mejor precio

Pinturas
Koral