

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

Suscríbese gratis en:
www.tytenlinea.com

Rosejo le entra a la madera P. 44

¡Hágalo Usted Mismo toma fuerza! P. 28

Láminas de fibrocemento P. 48

Especial de herramientas eléctricas P.32

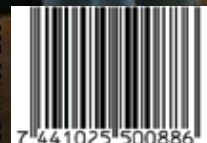
Fiera competencia panameña P. 13

Dinastía Ferretera

Enrique Fonseca, Propietario del Grupo Maderero Iztarú, junto a su padre Manuel y su hijo Diego, dicen llevar el negocio con pasión. Su esfuerzo los ha hecho consolidar en Cartago, una empresa de 4500 m2.



ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



NOVIEMBRE 2008 / AÑO 13 / NO. 149



G R I F E R I A S

STRETTO



EN GRIFERÍA



DURABILIDAD GARANTIZADA

Cada uno de nuestros modelos ha sido desarrollado con materiales de alta calidad que le permiten alcanzar una prolongada vida útil. Aún así y para su total tranquilidad nuestra grifería incluye garantía.



Somos los mejores en servicio
TRANSFESA

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



NUEVO

1-PART EPOXY™

Déle vida a sus pisos de concreto.

Con el único esmalte para piso que combina **LATEX y EPÓXICO** para darle la resistencia más poderosa e insuperable.



- Resistente a químicos, aceites y llantas calientes.
- 5 colores a escoger: gris, rojo, teja, verde oliva y verde limón.
- Fácil aplicación de UN SOLO COMPONENTE.
- Secado rápido.

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.

www.lancopaints.com



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



Master
Lock

Lo que usted busca es...
imacasa



Descubra la amplia variedad de líneas que IMACASA produce y distribuye:

Línea de machetes, palas, piochas, carretillas, artículos para la agroindustria, artículos para jardín, mangueras, sierras, herramientas mecánicas, accesorios de seguridad industrial, cuchillos y accesorios para caza y pesca, línea de focos ahorradores y mucho más.

Todo con la calidad y garantía únicas de IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA • www.imacasa.com



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.

En nuestra próxima edición

DICIEMBRE

TYT 150

¿Cómo ganarle a la competencia?

Conozca las estrategias ganadoras que se han usado en el mercado ferretero para contrarrestar la competencia. ¿Qué han hecho los grandes para abarcar más mercado y qué estrategias han desarrollado los chicos para no ser desplazados?

Además: Especial de grifería

En el Especial de Grifería, le puede dar a sus clientes la oportunidad de que conozcan todos los detalles de estos productos y lograr que tengan mayor rotación.

Cierre comercial:
27 de Octubre

Para anunciarse

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

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

Suscríbese 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. 2231-6722 ext. 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

CONTENIDO



¿Cuáles han sido los productos de mayor innovación? Johnny Cerdas Arguedas, Administrador Ferretería Nicoya P.54

12 PINCELADAS

26 MERCADEO

Un cambio estructural

Los cambios de esta categoría, hacen que nuestras costumbres tengan que modificarse. Un cambio estructural es al cual nos impulsan los incrementos del petróleo, los que a su vez impulsan hacia arriba todos los precios.

12 CENTROAMERICA

Los negocios abundan en el área, los clientes ferreteros cada vez más expanden sus fronteras, por lo que requieren de proveedores con innovación y productos de vanguardia.

28 EN CONCRETO

!Hágalo Usted Mismo!

Un concepto que empieza a retomar fuerza en nuestro país. La tendencia busca facilitarle las cosas a los compradores, desde

el punto de vista de productos y herramientas. Solo el año anterior, esta filosofía le significó a Home Depot, más de \$400 millones.

32 ESPECIAL DE HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS

La capacitación sigue siendo un aspecto vital en los puntos de venta.

La asesoría continua evita las devoluciones por mal uso de los usuarios.

40 PERFIL

5 razones para escoger el cobre como aliado, según Copper Group.

42 EN BODEGA

Amanco con PolyRiego

Introduce poliducto con el respaldo de los accesorios

48 EN CONSTRUCCIÓN

Láminas para techo de fibrocemento

En momentos en que las fluctuaciones del hierro son más que constantes, los productos que se pueden considerar como sustitutos, representan un "alivio" tanto para ferreteros como para compradores.

50 HÁGALO USTED MISMO

Un producto contra la humedad...

54 EL DEPENDIENTE

¿Cuáles han sido los productos de mayor innovación? ¿Han generado diferencia en ventas?

56 EL FERRETERO

Grupo Maderero Iztarú

Un negocio que inició basado en la madera, y aunque hoy sigue siendo uno de sus fuertes, ha logrado identificar otras áreas de negocio que le han dado un mayor crecimiento.

EL MACHETE #1 EN CENTRO AMÉRICA



EL MACHETE LEGITIMO CON LA MARCA



RECONOZCALO !

Y EXIJA LA CORNETA ESTAMPADA EN LA HOJA

SI NO TIENE LA CORNETA ESTAMPADA EN LA HOJA

NO ES CORNETA



original

DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN COSTA RICA

ACUÑA Y HERNÁNDEZ S.R.L

100 mts. Este y 300 Sur de la estación de servicio de San Rafael de Heredia.
Tel: 2262-1414 • Fax: 2262-1414

IMPORTACIONES MASACA

800 mts. Oeste de la Guardia Rural de Santa Rosa de Santo Domingo, Heredia.
Tel: 2244-4044



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Las famosas cuentas por cobrar

Uno de estos días, en nuestras rondas por ferreterías de varios lugares, un ferretero, un empresario, un amigo, un lector de la revista, me indicaba que si bien el mercado, estaba respondiendo a las expectativas de grandes y pequeños competidores y que había oportunidad para todos, aún había algunas cosas con las que se tenía que lidiar casi a diario.

Manifestaba, que muchas veces vender, sobre todo a crédito, era una lotería y que mientras había clientes que pagaban al día, había otros en los que el proceso de cobro era una verdadera tortura.

Por otro lado, igualmente comentaba, sobre las distorsiones que se daban en el negocio cuando se daban aumentos desmedidos, principalmente en lo que se refiere a materiales de construcción.

Y es que para él, gran parte del

problema que se da con los aumentos constantes es que alejan a los clientes. "Quien probablemente pensaba iniciar un proyecto de vivienda, al ver los altos precios, prefiere seguir alquilando, en vez de invertir en su casa. Esto afecta, porque es una venta que se pierde", indicaba.

Está más que claro que cualquier empresa, para mantener su funcionamiento normal, proyectar su crecimiento, requiere ser eficiente en sus pagos y en sus cobros. Trabajar con el riesgo es parte del ir y venir diario de toda empresa que se dedica a la comercialización de bienes.

Conocer a sus clientes, sus formas de pago, es una forma de minimizar los riesgos, y la mejor forma de conocer a quienes nos compran, es mediante el servicio. El servicio como tal no se cobra, pero sí logra acercamientos certeros para establecer relaciones comerciales exitosas.

Para que un cliente compre, compre y vuelva a comprar, requiere de una diferencia: el servicio, porque lo que busca perfectamente lo puede encontrar en muchos puntos de venta a su alrededor, y eso, sin necesidad de caminar muchos metros. Los proyectos de construcción requieren las cosas con la rapidez de la luz, y eligen, casi sin importar a quién, al que les pueda dar el servicio que requieren. Para cobrar bien, hay que trabajar bien, y el primer trabajo es simple, conocer a los clientes.

El tema de los precios es la respuesta al dinamismo del mercado y probablemente, a algunos tintes de crisis que se pudieran asomar, sin embargo, un alto precio, igualmente debe llevar una buena dosis de servicio, para que como valor agregado siempre quede instaurado aquello de que se paga además, por la calidad... **TYT**

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

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarria

braulio.chavarria@eka.net

Cel. 8372-1192

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Irania Salazar Solís

Erick Alvarado Rojas

Fotos portada

Hugo Ulate Sandoval

Suscríbase gratis en:

www.tytenlinea.com

Circulación

Yariela Duarte

suscripciones@eka.net

Tel. 2231-6722 ext.124 y 152



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...



Brindamos atención personalizada a mayoristas, constructores, industria y ferreterías en todo el país
Más información

Teléfono 2256-52 12
o en nuestra página web.

E-mail: telemercadeo@tornilloslauruca.com
www.tornilloslauruca.com
Dirección: Contiguo a Faco, La Uruca

TORHEMA S.A.

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Pavco invirtió \$19.000 millones en planta de Bogotá y fortalecerá otras áreas de negocios
- Sodimac invertirá US\$ 24 millones para abrir cuatro tiendas más en lo que resta del año
 - Precios del acero no bajarán todavía
 - Sector construcción crece en Panamá
 - Innovación en tubería de hierro



INDEX Empresas y personas en esta edición

A

Abonos Agro S.A 32
Ace Hardware, 30
Aceros Integrados 14
Alex Muñoz 57
Alfredo Calderón 20
Allan Elizondo 34
Amanco 42

C

Capris S.A 32
Carlos Esquivel Bernard 32
Casa Goly 13
Casona del Tornillo 54
Centro Ferretero Luján 18
Cochez y Cía 13
Cofersa 32
Concreto Industrial 20
Cooper Group Costa Rica 41
Copper Group 52

D

Daniel Paniagua Jaén 54
Daniel Suchar Zomer 41
Depósito El Liberiano 29
Distribuidora Arsa 32
Distribuidora Reposo 32
Do it Center 13

E

El Machetazo 13
Enrique Fonseca 57

F

Fernando Arguedas 32
Ferretería Agro Servicios 54
Ferretería Almacenes Unidos 24
Ferretería Dismape
Nicoya 54
Ferretería Nicoya 54
Ferretería Ortiz 50
Ferreterías El Mar 31
Ferretería Ulises Morales. 12
Festacro S.A 32
Filiberto Ortiz 50

Francisco Calderón 36
Francisco Herrera 32
Francisco Murillo 30
Francisco Palacios 13

G

Gerald Guevara Obando 54
Gloria Chamorro 12
Goltree y Freund 16
Greivin Lopéz 32
Grupo Indianapolis 32
Grupo Maderero Iztarú 57
Grupo Sólido 18
Guillermo Garro 48

H

Helbert Saravia 29
Home Depot. 28

I

Icecsa 42, 53
Importaciones Campos Rudin 53
Importaciones Camvi 52
Importaciones Camvi JLCR S.A 32
Importaciones Vega 32, 36
Irwin Industrial Tools 34
Ivonne Sonderegger 32

J

Javier Recabarren 22
Johnny Cerdas Arguedas 54
Jorge Braham 18
José Schifter 44
Julio Navarro 31

K

Komex Internacional 13

L

Luis Alonso Estrada 32
Luis Carlos Barquero 32

M

Madisa (Bosch) 32
Maflor 22

Marco Romero 32
Mario Peña 42
Mercocentro 48
Michael Guido Fernández 32
Michael Sobrado 48

N

Niki Sciamanna 32
Novey 13

O

Óscar Gutiérrez 42

P

Pablo Villalta 50
Por Jorge E. Pereira 26
Proveeduría Total Ferretero S.A. 32

R

Rafael Angel Vargas 32
Randall Arroyo Araya 54
Randall Campos Villegas 32
Raúl Pinto Odio 32
Ricardo Ibarra 14
Roberto Trujillo 13
Rónald Román 18
Rosejo 44

S

Sergio Padilla 24
Soldaduras L.C 32
Sorle de 32
Sorle de Centroamérica 32
Superba S.A 32

T

Torneca S.A 32
Transfesa 52

V

Vega 32

W

Werner Ossenbach 32
Wood Kote 44

SOMOS LA GENTE QUE **CONECTA** A COSTA RICA



Por más de 37 años nuestros cables eléctricos han hecho conexión con toda Costa Rica, llevando la energía necesaria con seguridad, desde Punta Burica hasta La Cruz de Guanacaste.

Esta confianza nos hace superarnos cada día más, para seguir ofreciendo la mejor calidad en nuestros productos y servicios.

Hoy nuestras operaciones cuentan con los **certificados ISO 9001, ISO 14001, ISO 17025 y OHSAS 18001** lo que le da total confiabilidad a todos nuestros productos y procesos.

Por eso, cuando se trata de instalaciones eléctricas, mejor conéctese con Phelps Dodge International Corp, uno de los fabricantes de conductores eléctricos más reconocidos a nivel mundial.

Somos la gente que conecta a Costa Rica, Somos Phelps Dodge International Corp.



La conexión de confianza

Adquiéralos en su distribuidor más cercano.
Para mayor información comuníquese al tel. (506) 2298-4800 • www.pdic.com



a General Cable company

[Aprovechando su espacio]



Racks



Mezanines



Mini Racks



Estantería



Gondolas

METALRACK

Tel. (506) 2293-3737 • Fax: (506) 2293-0916
 info@metalicaimperio.com • www.metalicaimperio.com
 San José, Costa Rica



Nicaragua

Noticias de Centroamérica



Panamá

Competencia ferretera en Managua

Nicaragua.- Lograr que cada cliente que ingresa a la ferretería reciba la atención y asesoría adecuada, es la consigna que sigue en todo momento, la Ferretería Ulises Morales. Esta ferretería ubicada en el centro de Managua, en Nicaragua, abrió sus puertas desde 1949, y desde entonces, según Gloria Chamorro, su Gerente General, se han esmerado por conquistar el mercado de la capital, sobre todo basados en la venta de la línea industrial. "Somos una empresa pequeña, de corte familiar, pero nos defendemos con un buen servicio y procuramos mantener productos de buena calidad", dice Chamorro. Indica que entre sus proveedores, tiene algunos en Costa Rica, entre los que menciona Fideca, a los que compran mecate y Policom. "Somos importadores

de muchas líneas". Chamorro asegura que todos los días ingresan al menos 100 clientes al establecimiento. "Hay que luchar para que todos estos clientes tengan una visita provechosa". Sobre el mercado ferretero de Nicaragua dice que es muy agresivo por la alta competencia y que en momentos los que hay que luchar contra las alzas en el petróleo, en el hierro y el cobre, "debemos ser aún más eficientes en el servicio al cliente. La situación es difícil, pero se siguen dando oportunidades para el crecimiento". Dice que el espacio para más proveedores está abierto en el mercado, "pues se requieren cada vez más productos. Es cuestión de que se acerquen a negociar", enfatiza Chamorro. Esta ferretería abre sus puertas en un horario de 8 de la mañana y hasta las 5:30 pm. **TYT**



Fiera competencia panameña

Panamá. Compras, fusiones, expansiones y nuevos competidores. Esta es la realidad de los negocios ferreteros panameños. Casa Goly es el actor más nuevo del mercado, pero la experiencia de su personal, la ha llevado a marcar pautas entre la competencia. Novey comenzó en un pequeño local en Calidonia vendiendo materiales de construcción. Hoy, cuenta con tres tiendas departamentales y recientemente, abrió la cuarta en Albrook Mall. El potencial que veían en el sector llevó a sus propietarios a explorar otros nichos de mercado hasta transformarse en lo que son hoy: tiendas por departamento. Do it Center, Cochez y Cía., Novey, Komex Internacional y Casa Goly son el reflejo de los cambios y la evolución del mercado. Hace 21 años, apareció Do it Center, propiedad de la familia Cohen, con un pequeño local ubicado en el sector de El Paical, en el corregimiento de Bethania. Hoy tiene siete tiendas y planea seguir en la expansión. Novey, que tiene más de 60 años en el mercado, decidió hace un año que era tiempo de cambios. Es así como Cochez y Cía., empresa de materiales de construcción con 84 años de operaciones en Panamá, cuyo 30% accionario está en manos de la familia Motta, tomó el control

administrativo de la empresa. Komex Internacional, que apareció hace 30 años, continúa dando batalla en un segmento del mercado en el que han probado ser fuertes: fabricación e instalación de sus muebles de cocina. Y dicen ser los número uno en el laminado decorativo. En medio de esta constante evolución, la familia Poll, dueña del almacén El Machetazo, visualizó que aún quedaba espacio para otros competidores y en el 2001 entró al ruedo con Casa Goly. Francisco Palacios, Gerente General de empresas Novey, señala que aunque existe similitud en algunos de sus productos "ninguna tienda de departamentos se parece a la otra". ¿La clave? Mantener el espacio que tienen en el mercado satisfaciendo la mayor cantidad de exigencias del cliente, pero diversificando el negocio. El tráfico de clientes en estas tiendas se ha incrementado 20%. A Palacios la competencia no le preocupa, aunque sí la respeta. Roberto Trujillo, Gerente General de Komex Internacional, dice que "el negocio al mayoreo se ha hecho más difícil por este incremento de la competencia. Nosotros suplimos a las ferreterías pequeñas, pero ha habido un aumento de personas que importan para distribuir y compran para consumo propio", reconoció. **TYT**

Fuente: www.martesfinanciero.com

I.C.R. Importaciones Campos Rudin S.A.

15 AÑOS A SU SERVICIO

Tenemos la bomba y el calentador de agua que usted necesita

Calentadores



STIEBEL ELTRON

Sistemas Hidroneumáticos



CONTÁCTENOS:
 Importaciones Campos Rudin S.A.
 TEL: (506) 2257-4604 • FAX: (506) 2257-5835
 camrudin@racsa.co.cr

Noticias de Centroamérica



Guatemala

Empresa de acero bien integrada

Guatemala.- A pesar de la competencia que les imprime el mercado guatemalteco, la compañía Aceros Integrados, está no solo dedicada a este país, sino que voltean su mirada hacia otros países del área.

Ricardo Ibarra, Gerente de Ventas de la empresa, menciona que además de Guatemala, les atrae ampliamente el mercado costarricense, "por lo que creemos que en algún momento y según las oportunidades que se nos presenten, podríamos hacer una exploración por este mercado". Aceros Integrados distribuye cerca de 8 mil artículos en Guatemala, entre los que desta-

can herramienta manual, acabados para la construcción e incluso materiales para la construcción.

"Aquí poseemos cerca de 1000 clientes a nivel ferretero, y sentimos que todavía tenemos grandes oportunidades para crecer, pues en el mercado hay cerca de 6000 ferreterías", dice Ibarra.

Incluso, además del canal ferretero, Aceros Integrados, comercializa a través del sector construcción y para algunos de sus productos vende directamente al público.

"Este es un mercado que brinda muchas alternativas para crecer, pero hay que saber aprovechar-

las porque hay mucha competencia", confiesa Ibarra.

Precisamente, para mantenerse por esa línea de competencia, Ibarra comenta que muy pronto estarán inaugurando su página web para poder establecer un nuevo canal de negocios.

"Conocemos de las fortalezas y oportunidades que presenta el mercado guatemalteco, por lo que no descartamos iniciar negocios en cualquier momento", afirmó el gerente. **TYT**



Nos importa la manera en que hacemos los negocios

PowerChain Management

Administración de la Cadena de Energía

Ahorro de Energía

Productos para la calidad, eficiencia y el ahorro de la energía.

Ética Profesional

- Premio "Las Compañías más Éticas del Mundo" Revista Ethisfere - Ethisfere Institute

EAT•N

Powering Business Worldwide

Servicio a la Comunidad

- Premio Stover Volunteerism otorgado por Eaton a sus empleados por Servicio a la Comunidad

Responsabilidad Social

- Premios por Responsabilidad Corporativa Revista Corporate Responsibility Officer Revista Foreign Investment in China

Responsabilidad Ambiental

Amplia Gama de Soluciones Eléctricas aprobadas por el U.S. Green Buildings Council

EAT•N

Cutler-Hammer

www.eaton.com

Se adelantó la NAVIDAD

A nuestros distribuidores
Por cada **¢150.000** de compra
Te regalamos:

4 Three Packs
Tecno Lite TE-15W/65

PROMOCION
Paperless y Green by
3x2

Tecno Lite
ILUMINACION

www.tecnolite.co.cr

Solamente presenta este anuncio con la orden de compra

Oferta válida sólo por una vez a partir del 1 de Noviembre al 12 de Diciembre del 2008

Noticias de Centroamérica



Salvador

Ferreteros salvadoreños bajan precios

Fuente: El Diario de Hoy.
<http://www.elsalvador.com>

El Salvador.- Las empresas ferreteras salvadoreñas más importantes, han ingeniado estrategias de precios bajos para atraer a sus compradores. Tal es el caso de Goltree y Freund, dos ferreterías de tradición en este país.

Por ejemplo, en el caso de Goltree, los clientes pueden encontrar productos de ferretería, fontanería, eléctrico, jardinería, hogar, construcción, automotriz y pintura hasta con un 50% menos de su precio normal.

De acuerdo con los representantes de Goltree estas rebajas aplican desde el artículo más pequeño como un tornillo, hasta

juegos de muebles para jardín, compresores, lámparas, ventiladores de techo, teléfonos, intercomunicadores y accesorios para el hogar.

Las ofertas están vigentes en las nueve sucursales del país.

En las salas de venta Autopista Sur, Escalón y San Miguel, los compradores pueden encontrar variedad de accesorios navideños, hasta con un 70% de descuento.

Según representantes de la cadena, el propósito de esta iniciativa es reconocer la fidelidad de todos sus clientes, superando sus expectativas.

En el caso de Freund, para pre-

En las tiendas de la Ferretería Goldtree de El Salvador, aplican una estrategia de rebaja de precios, con el fin de aumentar su cartera de clientes para esta época.



miar la fidelidad de sus clientes, en cualquiera de las sucursales de la ferretería hay variedad de productos seleccionados a precios especiales.

La cadena brinda alternativas de compra a bajo costo con descuentos desde un 20% hasta un 50% en artículos de cocina, decoración, muebles modulares

y herramientas, entre otros. Así como variedad de lámparas.

“El objetivo de esta actividad llena de Ofertas Xtremas es darle una oportunidad a los clientes para que obtengan un ahorro significativo comprando productos de calidad”, explicó la gerente de mercadeo y publicidad, Claudia Guerra. TYT



EXCELENCIA, CALIDAD Y COLOR EN ACABADOS ARQUITECTÓNICOS.

EDGAR HIDALGO S.A. • e-mail: info@pinturasalfa.com • Tel.: (506) 2433-8155 • Fax: (506) 2433-9102



iPod® y 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.

SQUARE D

CARGATE DE MUSICA

CON LA MEJOR TECNOLOGIA

Porque al comprar Centros de Carga QO® de Square D, podrás participar en el sorteo de

12 iPod®



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.

TURN IT ON

SQUARE D

by Schneider Electric

PINCELADAS

Corona incursiona en líneas ferreteras



Jorge Braham, Gerente de País de Grupo Sólido, indica que la línea Expert, otorga varias ventajas a los ferreteros, entre ellas una estructura formal con exhibidores para ayudarles en la rotación.

No contentos con solo llevar al mercado su línea de pinturas Corona, la empresa Grupo Sólido, desde hace algún tiempo viene incursionando en el mercado con una línea completa de artículos para ferretería.

Según Jorge Braham, Gerente de País de Grupo Sólido, "desde hace 5 años venimos introduciendo productos para ferretería. Ha sido un enfoque estratégico para llegar con más productos a nuestros clientes. Las herramientas que estamos distribuyendo las traemos de China, bajo la marca Expert". En su mayoría se trata de herra-

mienta manual que van desde destornilladores, alicates, accesorios para el pintor, cintas métricas, niveles, martillos, cepillos de raíz, espátulas, pinceles, línea de candados y cerrajería, entre otros productos. En total, la línea comprende cerca de 300 ítems.

"Queremos expandirnos, diversificar nuestro catálogo y red de distribuidores en todo Centroamérica", dice Braham. La empresa cuenta, según datos del gerente, con una red de distribución de 5200 ferreterías en toda el área centroamericana. "Esta nueva categoría de productos nos está repre-

sentando entre un 15% y un 20% del total de las ventas de la empresa, por lo que se ratifica el potencial que posee".

Incluso los negocios de Grupo Sólido van más allá, pues según cuenta Braham, en este momento poseen una alianza estratégica con Home Depot en México. "Ellos nos compran la pintura y nosotros les comercializamos varias líneas de herramienta manual, bajo la marca Home Depot".

Braham invita a los ferreteros que aún no poseen la línea Expert, a que hagan la prueba. Para contactar a Grupo Sólido: (506) 2215-2303. **TYT**

Líderes en Aislamiento Total en Costa Rica



Encuentre estos productos en todas las Ferreterías del País.



Nuevo
Tape Incluido

Economice Tiempo y Dinero...

Aislamiento Térmico que refleja el 97% del calor radiante

Principales usos: Techos y Paredes

- Ahorro Energético
- Garantía Real
- Asesoría en Instalación
- Innovación Continua

www.prodexcr.com

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



Henkel

PINCELADAS

Concretos y muy decorativos



Alfredo Calderón, Gerente de Ventas de Concreto Industrial, muestra los pisos de concreto estampado Bomanite, que poseen un diseño especial, y permiten su adaptación en cualquier espacio.

Concreto Industrial dispone de dos opciones en pisos con diseños que brindan alta rentabilidad al ferretero. Alfredo Calderón, Gerente de Ventas de Concreto Industrial, explicó que los pisos de concreto estampado Bomanite, poseen un diseño especial, que permiten su adaptación en cualquier espacio. Estos pisos se venden por metro cuadrado y Concreto Industrial visita la obra, realiza el presupuesto y se hace cargo de la instalación, por medio del contacto entre el usuario final y la ferretería. "Las ventas han sido muy buenas y el ferretero obtiene

buenas ganancias. Podemos decir que alrededor de un 10% de margen", contó Calderón. Otra opción que ha tenido aceptación es el Zacate Block. Según Luis Alberto Córdoba, Agente de Ventas, los niveles de utilidad de este producto son altos, se venden por pieza y tienen mayor presencia principalmente en las ferreterías de Limón y San Carlos. "El ferretero puede obtener entre un 15 a un 20% de ganancia sobre las ventas", dijo Córdoba. El zacate block es uno de los modelos de pavimentos decorativos, su instalación es fácil y brinda una alta resistencia. **TYT**

¿Por qué se pierden los clientes?

Cuando un negocio no satisface las necesidades y deseos de sus clientes, no dura mucho tiempo. De nada sirve que el producto o el servicio sea de buena calidad, tenga precio competitivo o esté bien presentado, si no existen compradores. El cliente es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa, así que lo mejor es buscar estrategias para retenerlo.

Las causas principales de insatisfacción de los clientes son:

- Servicio brindado en forma poco profesional
- Tratar como un objeto al cliente, no como persona
- No dar un servicio correcto y rápido la primera vez
- Servicio prestado en forma incompetente con malos resultados
- Mal servicio después de la

compra

- Mala educación en el trato
- Servicio no prestado en el plazo previsto
- Precio pagado mayor que el pactado al inicio

Hay que tener muy en cuenta que al comprador ya no le venden nada, sino que él es quien decide y exige libremente dónde, qué, cómo y cuánto comprar. Ante tal panorama, es un buen momento para que un ferretero se pregunte: ¿qué hago para que los clientes elijan mi negocio?

Si el empresario simplemente abre la puerta del local y espera a que vengan los clientes, tendría que preguntarse: ¿por cuánto tiempo más vendrán a comprarme?, ¿por qué a mí y no a la competencia?, ¿me alcanzará con lo que hoy vendo para subsistir y para crecer? **TYT**



Para evitar que los clientes se pierdan, es importante darle una atención personalizada de principio a fin. Aclarar las dudas y atender sugerencias, logran el primer paso hacia una venta.

DIHASA
Distribuidora de Hierro y Acero S.A.

¡Enmótese!

Este año 2009...

Arteferrero

Pasión por el hierro

Líderes en Importación y Distribución de Hierro Forjado y Acero Inoxidable

Le regala una moto...

Usted puede empezar el año con moto nueva,

Participe en esta promoción completando el cupón que viene en la parte inferior de esta página y enviándolo al

Fax: (506) 2223-1101.

Tel. (506) 2233-9925

o entregándolo en nuestras instalaciones 150 mts oeste de los tanques de la Numa B° Cuba San José.

www.dihasa.com

Tenemos... Pasión por *La Moto*

Promoción válida del 01 de Nov al 14 de Feb del 2009. El sorteo se realizará en las instalaciones de la empresa el día 18 de Feb y será publicado en la revista TYT de Marzo, 2009.

Nombre de la ferretería: _____

Nombre Completo: _____ Puesto: _____

Número de Cédula: _____ Número de Teléfono: _____

Dirección de la ferretería: _____

PINCELADAS

¿Funcionan las salas de exhibición de loza y cerámica?

Lo que no se exhibe no se vende... Y sino que lo digan las ferreterías que comercializan con loza sanitaria y cerámica.

Para Javier Recabarren, Encargado del Departamento de Loza y Cerámica de Maflor, dice que tener una sala de exhibición de estos productos en una ferretería es más que imprescindible porque no solo aumenta las ventas sino que las decisiones en el cliente se facilitan y es mucho más fácil conseguir resultados. "Por ejemplo, ver una exhibición de una loza instalada, hace que el

cliente tenga una mejor perspectiva de cómo se le verá en su casa, oficina o empresa", dice Recabarren.

En el caso de la cerámica dice que no es lo mismo ver una pieza o un catálogo de cerámica, que observar varias piezas juntas. "Incluso esto evita hasta las devoluciones, pues el cliente lleva una mejor idea de cómo se le verá en la obra y no se topará con una sorpresa de que no era lo que buscaba".

Recabarren afirma que este tipo de salas atraen mucho a los clientes femeninos. "La loza y la cerá-



Javier Recabarren, Encargado del Departamento de Loza Sanitaria y Cerámica de Maflor, indica que entre más amplia y surtida sea una sala de exhibición, mejores son sus resultados.

mica, es elegida mayormente por las mujeres".

Dice que en el caso de Maflor atienden cerca de 50 clientes diarios que vienen a consultar por estos dos productos y que las ventas de se sitúan en los dos o tres primeros lugares, después de lo que son materiales de cons-

trucción y ferretería.

Un par de detalles que no se pueden dejar de lado, a la hora de conformar una sala de exhibición "es mantener una buena variedad y una buena presentación de los productos. Esto es suficiente para que los compradores tomen una decisión acertada". **TYT**

TRÉS

Mejor Precio
Calidad Europea
Excelente Garantía



Precios sujetos a cambios sin previo aviso.
Consultar precios al distribuidor.
Precios más Impuesto de Ventas.

Consulte nuestras
tarifas especiales
para empresas
constructoras.



Cachera de Lavatorio
Pol TRES sin desague
Cod. 1.74.103.06
¢ 29,036.70



Cachera Fregadero
Baja Pol TRES
Cod. 1.74.333.06
¢ 36,969.79



Cachera Bañera
Ducha Pol TRES
expuesta
Cod. 1.74.170.06
¢ 46,697.50



Cachera Fregadero
Alta Pol TRES
Cod. 1.74.441.06
¢ 40,820.80

300 oeste peaje Santa Ana, configuo a Texaco.
Tel/Fax: 2228 3232.
info@mapargroup.com/www.mapargroup.com

Mapar
Group

Torneca 25

25 AÑOS BIEN CONSTRUIDOS ANIVERSARIO

LAS GRANDES OBRAS COMIENZAN CON UN TORNILLO

Y HOY SOMOS MUCHO MÁS...



HERRAMIENTA
ELECTRICA
Milwaukee

ABRASIVOS
CARBORUNDUM

BROCAS, MACHOS Y DADOS
TRIUMPH

HERRAMIENTAS
TRUPER

SOLDADURA
INDURA

HOJAS DE SEGUETA
Y BROCA SIERRAS
MORSE

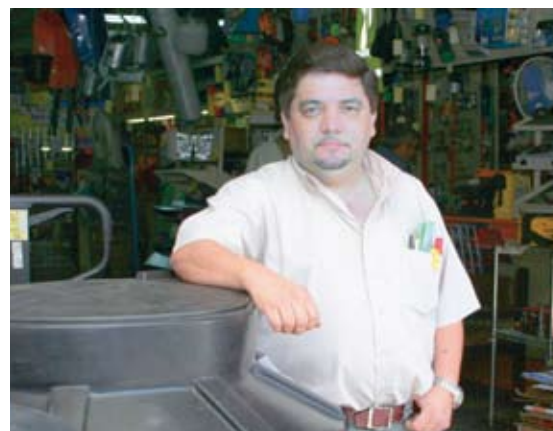
Ramset
RED HEAD

PINCELADAS

¿Cómo sacarle más provecho a la venta de tanques para agua?

Los tanques para agua son de esos productos que quitan espacio. Sin embargo, para muchos ferreteros, esto se compensa por la rotación que tienen estos artículos, sobre todo en el verano. Sergio Padilla, Administrador de la Ferretería Almacenes Unidos, en el centro de San José, y quien tiene 25 años de ser ferretero, dice que los tanques se venden siempre. “Es un producto que necesita exhibirse. Todo es cuestión de buscarle el espacio apropiado”, dice Padilla. Este ferretero comenta que incluso utilizan espacios en la altura para almacenarlos. “Perfectamente, se acomodan y no estorban. Además, tratamos de tener un inventario exacto para no sobrecargarnos mucho y si por alguna razón nos hacen un pedido fuerte, es cuestión de tener un proveedor

que tenga un buen tiempo de respuesta”. Sin embargo, Padilla recalca que en la empresa poseen bodegas amplias, lo que les permite tener siempre producto en stock. Asegura que los tanques que más venden son en 450, 750 y 1100 litros. En esta ferretería, los tanques para agua se exhiben en las afueras, en la propia entrada y asegurados con cadenas. “En esta parte no solo quitan menos espacio, sino que se aumenta su poder de exhibición”. Afirma que al negocio ingresan alrededor de 500 clientes por día y que los tanques para agua se venden en promedio entre 7 y 10 unidades. “Cuando viene la época de verano aumenta la venta, por lo que hay que hacer pedidos más grandes y buscar exhibirlos mucho más”, indica Padilla. **TYT**



“Los tanques para agua son productos que se venden bien, sobre todo en verano, y aunque quitan espacio, bien vale la pena buscarles un lugar para exhibirlos”. Sergio Padilla, Administrador de la Ferretería Almacenes Unidos en San José centro.

Más que Ferretería, Tu Mejor Alianza!

- El Mejor Surtido de Ferretería.
- Con más de 15 Categorías para su Negocio
- Productos de Calidad con Respaldo y Confianza.

jardinería - herramientas eléctricas - ferretería - auto - cerraduras - electricidad - plomería - pintura - campamento

Distribuye:
Importaciones CAMVI JLCR, S.A.
SOLDADURAS L.C.
 Tel. 506 2260-8594 / fax. 506 2260-8597
 600 mts. Norte, 15 mts. Oeste y 50 mts. Norte de Iglesia Católica Barva, Heredia, Costa Rica
 e-mail: soldadlc@ice.co.cr



Vedova & Obando

Husqvarna

Todo para su bosque, finca, quinta y jardín



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
Jorge Pereira / Antonieta Hernández	Limón	2758-2720 / 8894-0271
Eduardo Chaves	Cartago	2551-4550
Josue Fernández Rojas	Cariari	2767-7572
Efraín Gaitán	Pavón-Los Chiles	2471-8825
Gerardo Angülo Brenes	Sta Cruz, Guanacaste	2680-4860 / 8861-9820
Gerardo Angulo 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
Gerardo 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
Agrícola Pineda de Coto Brus, S.A.	San Vito	27-84-02-00
Nory Lopez	Siquirres	2768-2411
Ramón Jiménez	Ciudad Neily	2783-3320



Crisis, ¿Quién dijo crisis?

Pero quiero desde el inicio de estas reflexiones trasladar un mensaje de preocupación y también de optimismo a todos los que tengan la paciencia de compartirlas conmigo. Sé positivamente que todos tenemos que hacer un esfuerzo adicional, y que no todos están preparados para ello, además muchos, con sus errores provocan en cadena, mayores o nuevas dificultades para aquellos -que de forma responsable- se están ocupando de sentar las bases de la solución a los nuevos retos. Esto es lo que me hace estar tan preocupado. Pero también sé que hasta ahora, cada vez que ha sucedido algo parecido (inicio de la

parte baja del ciclo), la sociedad ha tenido siempre una respuesta, que no sólo ha sido capaz de superar las dificultades, sino que además le ha servido para relanzar con más fuerza a la propia sociedad, suponiendo un nuevo nivel de mayor prosperidad y sensatez económica, empresarial y social. Esto es lo que me hace ser optimista. **Trabajo por hacer** Entremos con realismo y objetividad, pero con la tranquilidad que las situaciones difíciles requieren crear los elementos necesarios para poder garantizar que esa puerta, que es la dificultad que separa las amenazas de las oportunidades, la traspasamos siempre en búsqueda de estas últimas.

A continuación abordaré aquellos aspectos genéricos que sirven para cualquier tipo de sector económico o social. El primer paso es pensar qué efecto tienen las dificultades en mi realidad, y cuál es la situación en la que me encuentro. Es hacer un análisis, lo más sencillo posible pero lo más riguroso que seamos capaces, para ubicarnos en nuestra realidad y en los impactos de las dificultades. En segundo lugar hemos de analizar el mercado, tanto la oferta como la demanda. **Mirada atenta** En la oferta (mis competidores, en el más amplio sentido de la palabra) puedo encontrar, buenas prácticas, muchas oportu-

nidades, posibles alianzas para abordar las dificultades, y posibles oportunidades de crecimientos inorgánicos, si es que la situación nos ha encontrado preparados para abordar retos de crecimiento. En la demanda, lo primero que debemos analizar es cómo están influyendo las dificultades en mis sectores objetivo y la preparación que tienen éstos para superarlas. Sin duda, algunos sectores pueden estar más afectados, pero incluso en éstos, no todas las empresas que lo componen estarán en las mismas circunstancias, por lo tanto, debemos hacer un gran esfuerzo para distinguir unos de otros y saber dar una respuesta adecuada a cada circunstancia.

Pero lo más importante será el esfuerzo que debemos hacer por mejorar nuestra productividad comercial, para poder compensar determinadas decisiones, que con certeza será necesario tomar, y que si no hacemos nada diferente, nos llevaría, a disminuir sensiblemente nuestras ventas. **Momento definitivo** Entonces, en momentos de mayor dificultad, es cuando se puede aprovechar para dar un salto cualitativo y cuantitativo en muchos campos, que sin estas barreras, probablemente no abordaríamos. El control exhaustivo de los gastos; la máxima utilización de todas las herramientas que faciliten nuestra gestión; la reten-

ción, integración y motivación del talento; la profundización en la máxima orientación hacia el cliente por parte de toda la organización; y la búsqueda del diferencial de valor frente a la competencia por el camino que sea; son acciones que sin duda tendremos que abordar. En fin, detengámonos a pensar dónde pueden estar los principales efectos que las actuales dificultades pueden tener para nuestra empresa y establezcamos desde allí la estrategia para abordarlas. Detalles de la implementación, es decir de las acciones concretas, serán objeto de próximos artículos de nuestros consultores expertos, que se los recomiendo. EKA



Por: José Ignacio Rivero, Presidente del Grupo Tatum

Pinturas CELCOLOR
... la expresión del color.

- Pinturas Arquitectónicas
- Acabados para Madera
- Pinturas Industriales
- Acabados Automotrices
- Stuccos
- Adhesivos
- Revestimientos
- Disolventes, entre otros

con la garantía **CELCO**

Tel.: 2279-9993 / Fax.: 2279-7762

Mi marca es... **Best Value**
USA PRODUCTOS DE CALIDAD

- Garantía de por vida
- El surtido más amplio y diversificado
- Una marca de confianza

ELECTRO VALVULAS S.A.
Encuentre la calidad Best Value en Electro Válvulas S.A.
Tels: 2285-2685 · 2285-2785 · Fax: 2285-2885, Guadalupe, San José.

Un concepto que empieza a tomar fuerza

HÁGALO US TED MISMO

La filosofía de "Hágalo Usted Mismo" busca motivar a los clientes a crear proyectos y a aumentar sus compras. Home Depot promueve este concepto por Internet, lo que le generó \$400 millones en ventas.

Truco: para taladrar azulejos y evitar su ruptura, pique con una punta, punzón o similar y un martillo, muy suavemente en el sitio exacto donde irá el taladro, de forma que se elimine la primera capa (la que resbala) en ese punto. Esto proporcionará al taladro un punto de apoyo y evitará que se "resbale" y dañe el azulejo.

Igualmente, ponga en el resto del azulejo un par de tiras de cinta adhesiva (tape) para que absorba las vibraciones en el momento taladrar.

Precisamente, la filosofía, concepto, moda, tendencia, o como se le quiera llamar, de "Hágalo Usted Mismo", pretende convertir lo impensable en simple, lo difícil en sencillo. Es una respuesta a la no complicación.

En el sector ferretero, es una tendencia que cobra cada vez más fuerza, pues busca incentivar que los compradores fabriquen o reparen cosas por ellos mismos, de modo que ahorren dinero, se entretengan y aprendan al mismo tiempo. Es una forma de incentivar la autoproducción.

Claro está que bajo esta tendencia, tanto productos, herramien-

tas, como materiales de construcción deben ser muy versátiles y fáciles de usar para incentivar a los compradores a crear.

"Hágalo Usted Mismo" o Do It Yourself (en inglés) propone proporcionar ideas para construir o fabricar, de manera que los clientes se vean motivados a generar más compras.

Una de las empresas a nivel mundial que precisamente promueve este tipo de tendencia, es precisamente el gigante del "retailing" o venta al detalle, Home Depot.

Casualmente, este gigante ferretero, en sus páginas en Internet promueve ideas de cómo resolver problemas de bricolaje en hogares y oficinas, que van desde cómo cambiar una puerta, ideas de decoración, construir una biblioteca o algo tan simple como cambiar las perillas de puertas de closet.

"En Home Depot, te guiamos paso a paso en más de 150 proyectos para mejorar tu hogar y te damos muchos consejos e ideas para lograrlos", pregonan en el sitio web.

A simple vista, pareciera una interacción normal con sus clientes, pero es una estrategia que

indudablemente promueve un aumento de las ventas, por cuanto los compradores se ven motivados a implementar las ideas y por otro lado, la empresa a venderles los productos y herramientas para ejecutarlas.

Los negocios por Internet, basado precisamente en este principio, representaron el año ante-

rior, para esta empresa, alrededor de \$400 millones en ventas, muestra inequívoca de que cada vez más el consumidor busca educación en la forma de hacer las cosas y simplificación.

Esta filosofía ya empieza a instaurarse en el país con buen suceso y sobre todo la implementan aquellos negocios que

poseen, sobre todo, el sistema de autoservicio.

Muebles fáciles de armar para computadoras o escritorios, closets, maderas cortadas y lijadas con medidas específicas, plaquera, herramientas manuales y eléctricas, encajan perfectamente dentro de lo que persigue este concepto.

Los compradores de hoy, no cuentan con tiempo suficiente para invertir su tiempo en reparaciones, además la gran mayoría busca establecer sus modificaciones o inversiones a un bajo costo.

Como aliados de este concepto, específicamente están las demostraciones, ya sea con un producto terminado exhibido o bien con una creación en vivo, donde un especialista explique, en una ferretería, por ejemplo, cómo instalar un picaporte, hacer una biblioteca, un macetero, entre otras cosas.

De hecho, incluso Home Depot, además del "Do It Your Self", promueve otro concepto: "Do It Herself" o Hacerlo por ella misma, donde incentiva a las mujeres a crear, a hacerlo por ellas mismas y de paso, a comprar.

¿Y... cómo está el Hágalo Usted Mismo en Costa Rica?

Según especialistas consultados, la filosofía del "Hágalo Usted Mismo" en nuestro país es un tanto incipiente, sin embargo, poco a poco se han ido introduciendo productos y herramientas que buscan facilitar los trabajos a los compradores. Así las cosas, y siendo un mercado en desarrollo, es probable que a término de unos 5 años, podamos ver en ferreterías un concepto mucho más desarrollado en este sentido, a pesar de que poco a poco las ferreterías y demás tiendas especializadas de este sector, han ido incorporando diversas tecnologías de fácil uso.

Por ejemplo, Helbert Saravia, Sub Gerente de El Depósito El Liberiano, en Guanacaste, es de los que piensan que aún esta corriente, está muy nueva en nuestro país.

"La mano de obra sigue siendo muy barata en Costa Rica, comparada con otros países, donde prácticamente es un lujo, por lo

que a veces el comprador prefiere contratar para que le desarrollen los trabajos", dice Saravia. A su criterio y por lo que le dice su experiencia, el camino que seguirá el mercado será de adoptar muy pronto este con-

cepto. "Vemos incluso como el autoservicio es una forma del "Hágalo Usted Mismo" y el comprador ha entendido y le ha gustado esta forma de adquirir productos".



Helbert Saravia, Sub Gerente del Depósito El Liberiano, indica que con el autoservicio se ha avanzado mucho en este concepto, pero aún falta camino por recorrer.



HÁGALO USTED MISMO

Asesoría, la clave

En el caso de los Estados Unidos, el “Hágalo Usted Mismo”, es un concepto totalmente desarrollado, donde el norteamericano, disfruta haciendo reparaciones, comprando herramientas y fabricando cosas. Para Francisco Murillo, Representante para Costa Rica de Ace Hardware, este concepto no solo se está desarrollando en Estados Unidos, sino en Europa y en Canadá.

“Por ejemplo, el norteamericano posee aposentos de herramientas que son prácticamente ferreterías y disfrutan desarrollando, fabricando o reparando”, dice Murillo.

Asegura que al tico poco a poco ha empezado a gustarle hacer reparaciones y mantener herramientas en sus casas. “Lo más importante es que las ferreterías estén muy bien preparadas para asesorar a los clientes”, comenta Murillo.

Murillo recalca que un punto importante para que esta filosofía se desarrolle en el país, es el aspecto de incursión de las mujeres como clientes de las ferreterías.

“En aspectos como la decoración, la pintura, el piso, la decisión la toma la mujer, e incluso

ella misma es la que dice cómo le gustan las cosas, cómo se deben hacer y muchas de ellas incluso, han aprendido a hacer reparaciones, por lo que se convierten en clientes importantes para las ferreterías”.

Un punto a favor y que hará que el “Hágalo Usted Mismo” se desarrolle más rápido, según Murillo, es la apertura de los colegios vocacionales y del INA que incentivan a sus alumnos (futuros compradores de ferretería) a hacer sus propias creaciones.

“La gente viene aprendiendo cómo se hacen las cosas, por lo que esta corriente cada vez, está calando con más fuerza”.

Algunos de los productos que según el especialista guardan este concepto son: extensiones para pintar o cambiar bombillos, artículos en blister que traen un panfleto detallado e incluso en varios idiomas, los closets, organizadores, tendederos de ropa, herramientas eléctricas domésticas como los taladros, hidrolavadoras, pulidoras, entre otros.

“Con el “Hágalo Usted Mismo”, todo deber ser fácil y sobre todo los clientes deben ver su trabajo facilitado. Siento que vamos por buen camino”.



Francisco Murillo, Representante para Costa Rica de Ace Hardware, y con mucha experiencia en ferretería, indica que poco a poco los fabricantes irán creando cada vez más tecnologías bajo esta filosofía, pues hay un mercado deseoso de aprender.

Ventajas del “Hágalo Usted Mismo”

- La mano de obra cada día es más escasa, costosa y empírica
- En tiempos de tanta inseguridad, sobre todo por los robos, para los compradores representa un peligro introducir gente extraña en su casa a hacer reparaciones o trabajos.
- Impulsa la venta de herramientas y productos en los que el cliente solo tiene que ensamblar.
- Incentiva las reparaciones en cualquier temporada.
- El cliente se ve atraído por productos y herramientas fáciles de usar.
- Los productos y herramientas contienen manuales detallados, lo que reta a los clientes a desarrollar sus creaciones.
- Las ferreterías logran colocar con más rapidez los productos y el comprador se ahorra el dinero que invertiría en la mano de obra.
- Los productos bajo esta tendencia atraen a un mayor número de compradores.
- Por lo general, tanto productos como herramientas son de fácil exhibición.

“Hacia ahí vamos”

“Si una ducha cuesta entre ₡7800 y ₡10000, muchas veces solo por instalarla cobran el doble o hasta más, por lo que el cliente ha empezado a notar que le sirve más aprender a hacer e instalar por él mismo”.

Este es el criterio de Julio Navarro, Gerente de la Sucursal de la tienda Ace, de Ferreterías El Mar, en San José y quien a la vez mira con muy buenos ojos la llegada de este concepto.

“Faltan dos cosas para que esta filosofía se empiece a desarrollar con más fuerza, primero que los clientes se animen más a hacer sus reparaciones y creaciones y que aprendan a leer con más detalle los manuales”, dice Navarro.

Y es que para Navarro, un producto que esté bajo este concepto debe tener las características de poseer un manual con instrucciones detalladas, de fácil instalación, de cero complicaciones y si es una herramienta, ésta tiene que ser fácil de usar.

Otro aspecto importante que señala este ferretero, es poseer un personal bien capacitado para transmita esto a los clientes, para que los asesore bien y que éstos puedan hacer sus reparaciones o creaciones.

“Que estén en capacidad de indicarle a un cliente algo tan simple como cambiar una llave de fregadero o un empaque de la grifería de la ducha, o instalar un closet y otro tipo de cosas”, asegura Navarro.

Para Navarro, productos que están bajo este concepto, son una buena parte de las herramientas eléctricas, cacheras, válvulas para inodoro, closets, entre otros. El mercado responde a los estímulos de los compradores y éstos cada vez más exigen productos y herramientas más versátiles y fáciles de usar, por lo que los fabricantes deben conectarse por esa línea de exigencia, pues el sector indica, tal y como lo afirma Navarro que “hacia ahí vamos”. **TYT**



Julio Navarro, Gerente de la Sucursal de la tienda Ace, de Ferreterías El Mar, en San José, indica que los productos bajo la tendencia de “Hágalo Usted Mismo”, se identifican por contener manuales con instrucciones de uso u aplicación detallados.

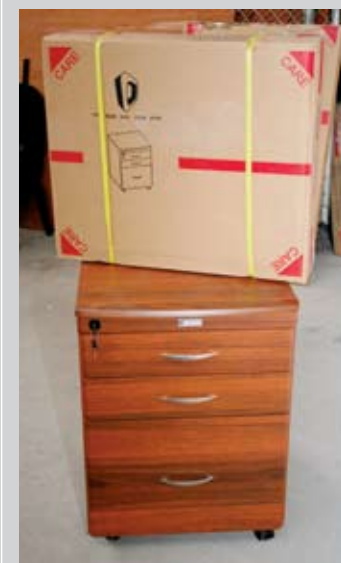
“Hágalo Usted Mismo” en productos



1. Los closets conforman productos versátiles y de fácil instalación.



2. Una simple caja y fácil de transportar, se transforma en una mesa de hierro con 4 sillas. Productos muy comunes bajo esta tendencia.



3. Los muebles de oficina de este tipo, que se arman con facilidad, están en la lista que identifica a este concepto.



4. Una válvula para inodoro, fácil de instalar, y con instrucciones detalladas, es un producto característico del “Hágalo Usted Mismo”.

ESPECIAL DE HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS

Venta efectiva o devolución de herramienta

Capacitación hace la diferencia

La asesoría que el ferretero pueda transmitirle al cliente se vuelve vital en este mercado, y alejar aquella filosofía de "vender por vender" o de "vender a toda costa" y para ello es indispensable que el intermediario o mayorista y fabricante unan esfuerzos en este sentido y brinden una capacitación oportuna y constante a toda la fuerza de ventas que representa la red de distribución.

Una herramienta que pase en el taller de reparación que debe devolverse, está más que claro que a nadie beneficia, no siquiera al cliente que ve cada vez que retorna a la ferretería que le brindan el servicio de arreglar o reponer su herramienta.

Los clientes necesitan, independientemente del segmento, rendimiento y eficacia y efectividad, y para ello se les debe dotar de la herramienta adecuada y apta para el trabajo que la necesitan.

Igualmente, para ganancia de ferreteros y clientes, el mercado mayorista ha logrado conformar una fuerte oferta de herramientas eléctricas, entre las que sobresalen las de mayor renombre, no solo por la marca sino por la trayectoria de los mayoristas, que se esfuerzan por brindar respaldo en todo momento. Para el sector ferretero, después del departamento de pinturas, el de herramientas eléctricas sigue siendo uno de los de mayor peso, en cuanto a rentabilidad se refiere. Cerca el 30% de rentabilidad, viene a representar un departamento completo para cualquier ferretería del país.

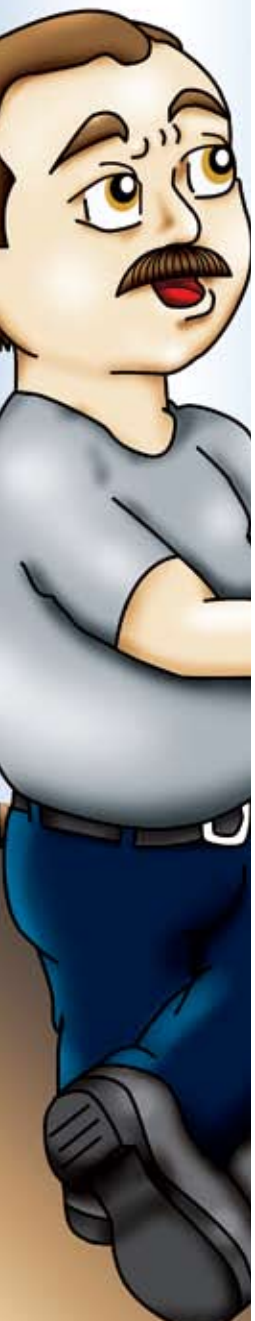
La siguiente, conforma la oferta del mercado en cuanto a herramientas eléctricas. **TYT**

Empresa	Director o Gte Gral	Teléfono	Herramientas eléctricas estrella
Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	2285-4224	Surtek y Foy Tools. Marcas exclusivas que cuentan con el respaldo y garantía de Grupo Urrea de Méx., y Distribuidora Arsa y taller de reparación. Power Tools: marca distribuida en forma exclusiva. Cuenta con el respaldo y garantía de Distribuidora Arsa y taller de reparación local.
Capris S.A	Werner Ossenbach	2290-0102	Esmeriladora 1/2 pulgada y Taladro de 7 Pulgadas Metabo
Abonos Agro S.A	Carlos Esquivel Bernard	2212-9300	"Taladro de percusión Makita. Modelo: HP1620. Características: Diámetro de broca Concreto: 5/8". Madera: 1-3/16". Velocidad variable. Reversa. Percusión: 0-44800 golpes por min. Herramientas Kawasaki
Distribuidora Reposa Torneca S.A	Raúl Pinto Odio Luis Carlos Barquero	2272-4066 2415-2010 2207-7777	"Atomizador Compacto C12 D Milwaukee. Mide 160 mm, ideal para trabajar en espacios reducidos. Herramienta ergonómica y ligera, con un peso de 0,9 kg. 2 baterías de Lítio-Ion 12V y un cargador.
Proveeduría Total Ferretero S.A	Francisco Herrera	2219-3232	Sierra de Mesa de 110 voltios
Importaciones Camvi JLCR S.A / Soldaduras L.C	Randall Campos Villegas	2260-8594	"Taladro 3/8 marca Pro-Line. Gatillo de encendido y uso continuo. Velocidad variable. Mango lateral y control de profundidad. Motor 500w. Esmeriladora para angular de 9 pulgadas. 2 años de garantía. Mango auxiliar con 3 posiciones para mayor comodidad y control. Marca Knova
Sorie de Centroamérica	Niki Sciamanna	2296-2117	Delta: sierra mesa de 10", Canteadora JT 160. Porter Cable: compresor 6510, 60 galones, 2 etapas. Neo: esmeriladora modelo AA-915, esmeriladora de 9" AA 933. Gladiador: esmeriladora 4.5" AA215 y AA 415.
Importaciones Vega	Rafael Angel Vargas	2444-3360	Esmeriladora 4.5 pulgadas. Taladro marca Nova de 3/8". Sierra Eléctrica circular 7 1/4".
Festacro S.A (G&Q)	Greivin López Zuñiga	2447-7886	Taladros DeWalt (DW5085, DW520). Esmeriladoras (DW28111, DW28474). Lijadoras (D25213, D256000K)
Madisa (Bosch)	Michael Guido Fernández	2233-6255	Roto Martillo Combinado TE70ATC Black & Decker y Dewalt. Taladro media y 3/4". Esmeriladoras 4.5". Sierra Circular 7 y 1/4". DeWalt
Superba S.A	Ivonne Sonderegger	2255-1044	
Cofersa	Marco Romero	2233-8744	
Grupo Indianapolis	Luis Alonso Estrada	2243-1700	

¿Vienen montadas en roles o en bushings?



¿Vienen en rollos o en bushings?



IRWIN INDUSTRIAL TOOLS

El mejor accesorio para cualquier herramienta eléctrica

Por IRWIN

Irwin Industrial Tools es una marca que no fabrica herramientas eléctricas, pero sí los mejores accesorios según lo afirma el Sr. Allan Elizondo, Gerente para Centroamérica de esta marca de origen estadounidense. “De nada le sirve a un usuario el tener la mejor herramienta eléctrica del mundo, si no cuenta con un accesorio adecuado que le permita sacarle el máximo provecho al poder de una herramienta eléctrica”. Es por ello que esta marca se ha especializado en fabricar los accesorios que necesitan las herramientas eléctricas para funcionar como por ejemplo brocas para metal, concreto y madera, así como discos para sierra circular, discos diamantados, broca sierras, sierras caladoras, puntas para taladro, etc...

En el caso de los taladros, la marca IRWIN ofrece brocas para metal del tipo HSS, de titanio y cobalto. “Es principalmente en el rubro de las brocas para metal donde nuestra marca es más reconocida en el mercado por el rendimiento de nuestros productos. El éxito se debe al tipo de acero que usamos llamado M2. Además, nuestras brocas de titanio y cobalto vienen con un ángulo en la punta de 135° grados lo que permite que la broca se autocentre y no sea necesario usar un centropunto para marcar el lugar de inicio donde queremos taladrar” señaló el Sr. Elizondo. También ofrecen brocas para concreto, rotopercusión, SDS Plus, SDS Max y Spline. “Es en la línea SDS Plus donde tenemos el mejor precio del mercado y con una presentación en tubito que permite a la broca no herrumbrarse mientras esta exhibida” terminó afirmando

Otro accesorio muy importante para cualquier sierra circular o “patín” como es conocido en nuestro medio es por supuesto la hoja de disco y es aquí donde IRWIN también ofrece un programa muy amplio y con la mejor relación costo/beneficio. “Somos el fabricante con el programa más amplio en hojas de sierra circular y sin lugar a dudas con los precios más competitivos del mercado. Por este par de importantes razones nos hemos ganado el reconocimiento de los ferreteros no solo en Costa Rica sino que en el resto de Centroamérica”. Esta marca ofrece hojas para sierra circular inalámbrica, para el corte de la madera, para el corte de paneles o melamina y también para el corte de metales

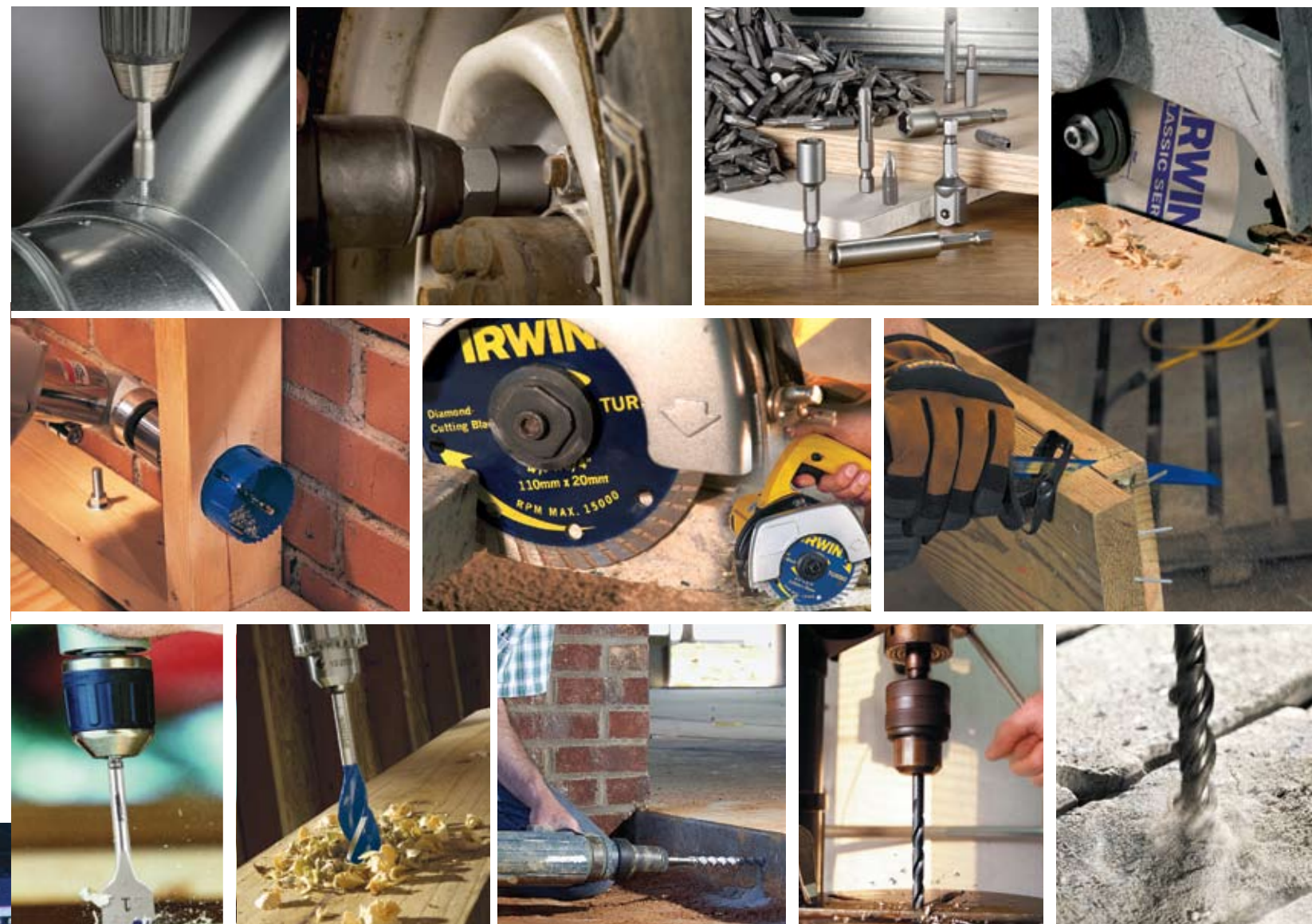
no ferrosos (aluminio, bronce, cobre, etc.). Las medidas van desde los 5.3/8” hasta 16”. Por otra parte, los discos diamantados pueden ser utilizados en esmeriladoras angulares o sierras circulares por lo que IRWIN ofrece en 4.1/2” 7” y 9”. “Los discos diamantados han venido prácticamente a sustituir al disco abrasivo para el corte de concreto por su rendimiento. Nuestra marca ofrece discos diamantados continuos, segmentados y turbo para cubrir todas las necesidades de corte según el material. Es importante informarle al ferretero para que a su vez le comunique a su cliente que el uso de cualquier disco diamantado (incluso los de la competencia) pueden ver reducida su vida útil hasta en un 70% cuando son usados en seco. Es por ello que siempre debe recomendarse humedecer el material antes de hacer el corte además de que evita en alguna medida a que se genere mucho polvo al hacer los cortes”

“Invito a todos los ferreteros a que siempre tengan accesorios marca IRWIN en sus tiendas pues le estarán ofreciendo a sus clientes más exigentes la mejor opción por rendimiento y precio” terminó señalando el Sr. Elizondo.

“En Estados Unidos la mayoría de las casas se construyen en madera y es por ello que los contratistas valoran y reconocen nuestra marca en este segmento. **TYT**



ACCESORIOS PARA HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS



IRWIN® Herramientas Industriales fabrica y distribuye herramientas manuales y accesorios para herramientas eléctricas de calidad profesional a nivel global para los profesionales de la industria que exigen productos duraderos de rendimiento superior”

IRWIN®
Herramientas Industriales

www.irwin.com

Su aliado ferretero en herramientas eléctricas

Además de llegar al mercado con una amplia línea de herramientas eléctricas para todos los segmentos, Importaciones Vega también imparte capacitaciones para respaldar a sus clientes ferreteros.

Por Importaciones Vega

Delta, Porter Cable, Neo, Gladiador, Work Tools y Black & Decker son algunas de las líneas de herramientas que distribuye Importaciones Vega. Sin embargo, en esta empresa no se trata simplemente de venta de herramientas eléctricas, sino especialmente de ofrecerle a nuestros clientes respaldo y apoyo con capacitaciones de alto valor, comenta Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega.

Además comenta que con nosotros y nuestras líneas de herramientas eléctricas, el ferretero no está solo, "pues aparte de brindarle este apoyo sobre los usos adecuados de cada herramienta, también lo asesoramos en los ofrecer los productos a los segmentos adecuados y que éstos a su vez puedan transmitirle a sus clientes todo lo necesario para contar con herramientas de alto rendimiento, que satisfagan completamente sus necesidades".

Francisco Calderón, Gerente de Marcas de Importaciones Vega, asegura que con la reciente incorporación de las Herramientas profesionales Neo-Next y Work Tools, el ferretero puede tener en su inventario productos de primer nivel en calidad.

"Neo-Next es una línea de herramientas electricas manuales para el segmento industrial-profesional con un precio muy accesible, mientras que la línea Work Tools, se compone de herramientas estacionarias de alto rendimiento", dice Calderón. Precisamente, como lo destaca Calderón, la ventaja para el ferretero de contar con Importaciones Vega, "es que nos convertimos en un aliado, con soluciones en herramientas eléctricas para todos los segmentos, el industrial, el doméstico y el profesional".

"No importa el lugar, si un ferretero necesita capacitar su equipo de ventas, ahí estamos nosotros para apoyarle y ayudarle a sacar el máximo provecho a departamento de herramientas eléctricas, el ferretero no está solo", comenta Ronald Koberg, Gerente de Ventas de Importaciones Vega.

"La empresa es un aliado para el ferretero por la línea completa de herramientas eléctricas que le ofrece y por el valor agregado de la capacitación". Francisco Calderón, Gerente de Marca de Importaciones Vega.

Capacitación

La razón principal que mueve a Importaciones Vega invertir recursos en capacitar a sus clientes sus clientes y mostrarles formas eficaces de vender y utilizar correctamente las herramientas eléctricas, es porque en Costa Rica se ha popularizado mucho tanto el "push-money" como otras técnicas de ventas, lo que hace muchas veces que el dependiente con tal de ganarse un incentivo o una comisión, venda una herramienta que quizás no es la adecuada para el uso que el cliente requiere, comenta también Francisco Calderón.

"En este sentido, es indispensable llevar la capacitación al el punto de venta, para que los encargados de las herramientas eléctricas puedan, por medio de preguntas, conocer realmente las necesidades de los clientes y venderles la herramienta adecuada, porque una buena asesoría logra una mejor gestión de venta, garantizando la satisfacción del cliente", indica Calderón.

"Nosotros valoramos lo importante que es, que las personas encargadas de un departamento de herramientas eléctricas tengan los conocimientos técnicos básicos, para que mediante preguntas simples puedan conocer realmente la necesidad del cliente y le puedan brindar una mejor asesoría", dice Francisco.

"Si no capacitamos a los encargados de área y éstos a su vez a los clientes, en vez de vender una herramienta lo que hacemos es vender un problema para todos los involucrados, el cliente, el ferretero, el mayorista y los fabricantes, pues será una herramienta que por mal uso constantemente estará en el taller de reparación", concluye Calderón.

TYT



Distribuye para Costa Rica
(506) 2494 2600 ext 103/104/105 Fax (506) 2444 8351 www.importacionesvega.com

Importaciones Vega
La Respuesta del Ferretero

El disco de calidad se llama... **metabo**



Corte metal



Corte piedra



De lija



Pulir

metabo
work. don't play.



Atención a mayorista ferretero al 2519-5050

metabo[®]
work. don't play.



Productos de Calidad



Precio especial para distribuidor ferretero
por lo que resta del 2008

¢86,140.00 *

Esmeriladora de 7 1/4"
Cod. 100924

**Todas quieren llamarse METABO
...pero METABO solo hay una!**

www.capris.co.cr · Grupo Ferretero: 2519-5050

*Precio sin impuesto de ventas

5 razones para escoger el cobre como aliado

Cuando los egipcios utilizaron por primera vez el cobre para transportar y consumir agua, estaban lejos de imaginar que su uso permanecería intacto casi 5 mil años después.

Aunque muchos lo ignoran, el cobre es uno de los conductores de agua fría y caliente que existen en el mercado tanto nacional como internacional.

Sin embargo, el empleo más conocido de este material se da en instalaciones de refrigeración y aires acondicionados. De hecho, casi la totalidad de las ventas de cobre en Costa Rica, son para esos fines, sin menospreciar el uso de la construcción de intercambiadores de calor y radiadores para automóviles.

Las propiedades del cobre brindan una versatilidad que muy pocos elementos o compuestos poseen, pues evita el desarrollo de gérmenes patógenos minimizando la propagación de enfermedades.

También es un excelente conductor de calor y electricidad y es resistente a los rayos ultra-

violeta (UV). A su vez, es impermeable al oxígeno y por lo tanto, evita la corrosión en las paredes internas y externas de la tubería.

Uso doméstico y medicinal

De estas propiedades se desprenden dos usos de los que poco se hablan: el doméstico y el medicinal.

En clínicas y hospitales (tanto privados como públicos), mayoritariamente se utiliza el cobre para la conducción de diferentes gases medicinales en salas de operación, terapia, recuperación, entre otros.

Pero además, el cobre resulta una buena opción para instalar líneas de gases domésticas, es decir, lo que conocemos como gas de cocina (Gas L.P.), así como el gas natural.

Aliado de la salud

Otra aplicación del cobre es el transporte de

agua tanto potable como sanitaria.

El cobre no altera el sabor, olor o aspecto del líquido y soporta altas presiones de trabajo a lo largo de la tubería. Además, posee un menor riesgo de fuego o accidentes tanto en el uso industrial, medicinal u hogareño.

Está demostrado que los plásticos pueden desprender sustancias orgánicas que alterarían las propiedades físico-químicas del fluido (Sabor, Olor y Alcalinidad entre otros).

Una persona que consuma agua que haya estado en contacto con el cloro, corre el riesgo de desarrollar cáncer, mientras que si el agua entra en contacto con el cobre su salud no se expone a ningún peligro, siempre y cuando esa agua sea potable.

Según la Organización Mundial de la Salud (O.M.S.), existe un mayor riesgo para la salud humana por falta de cobre, que por exceso.

Existen muchos proveedores de Cobre a nivel mundial, siendo en la actualidad países como Chile y México, los principales productores de nuestra región con tuberías de alta calidad y reconocimiento internacional.

La tubería de cobre se comercializa en rollos flexibles, tuberías rígidas y capilares, como también conexiones para su instalación (lo que se conoce como fitinería), en diferentes tamaños y diámetros. Esto representa una extensa gama de productos que se adecuan a las necesidades de cada plan inmobiliario, industrial o medicinal.

Las condiciones actuales del mercado no le permiten darse el lujo de arriesgar su inversión en materiales que a la postre podrían atender contra su proyecto, sea cual sea su tamaño.

Por eso recuerde que el cobre no solo es una decisión inteligente, sino segura. **TYT**

Top 5 del cobre

Durabilidad

El cobre es indestructible, no se quema ni se corroe con el ambiente ni con el agua.

Higiene

Tiene propiedades antibacterianas, por lo que evita enfermedades transmitidas a través del agua en baños y cocinas.

Fácil de instalar

Es moldeable, dúctil y fácil de instalar. Nunca pierde sus propiedades físicas.

Minimiza la Corrosión

Es impermeable al oxígeno lo que minimiza la corrosión interna de sus paredes, sin obstaculizar el paso del fluido interno.

Mantenimiento

Las tuberías de cobre no requieren de atención una vez instaladas, ya que no se corroen ni se quiebran y mantendrán su funcionalidad por siempre.

Por Daniel Suchar Zomer
Ingeniero Químico
Gerente Cooper Group Costa Rica



Daniel Suchar Zomer, Gerente Cooper Group Costa Rica, afirma que la tubería de cobre se comercializa en rollos flexibles, tuberías rígidas y capilares, y también conexiones para su instalación, en diferentes tamaños y diámetros.



Guantes G80 de Nitrilo Púrpura

Guantes Resistentes a las Sustancias Químicas

- Ofrece excelente resistencia a dobleces y abrasiones.
- Diseño patentado para ajustarse a la mano con base a más de 40 dimensiones.
- Incorpora resistencia y durabilidad.

Usos Comunes

- Labores de procesamiento químico
- Limpieza general con químicos o desinfectantes
- Labores de pintura automotriz
- Manipulación de combustibles, disolventes y grasas



Distribuye Importaciones RE-RE Tel: 2240-2010 / Más información: (506) 2298-3183 / www.kcprofessional.com

MADECO PURA CALIDAD

CG COPPER GROUP

EDINA



TODO EN TUBERIAS DE COBRE
ROLLOS, TRAMOS RECTOS Y CAPILAR



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

EN BODEGA

Ventajas de contar con sistema PolyRiego AMANCO para esta temporada de cultivo.

Por Amanco

Los ferreteros de las principales zonas agrícolas tienen la posibilidad de maximizar sus ganancias y mejorar el servicios a sus clientes, con PolyRiego de Amanco, un conjunto de mangueras de polietileno de baja densidad que cuenta con todos los accesorios para poder atender las necesidades de conducción de agua para cultivo.

Probablemente, a usted le ha pasado que sus clientes llegan a su negocio buscando una solución económica para llevar el agua a sus parcelas, pero cuando le piden el respaldo de accesorios, o no puede complacerlos del todo o apenas logra hacerlo a medias. Lo malo es que estas condiciones hacen que se pierdan las ventas o en muchos casos hasta los clientes.

Sin embargo, ahora hay una buena noticia para el mercado, pues a partir de Octubre Amanco ha empezado a distribuir la solución POLYRIEGO y con la ventaja de que este producto cuenta con todos los accesorios necesarios para unir, derivar, ó agregar válvulas a los sistemas que llevan el agua desde las fuentes hasta las parcelas. Las presentaciones de las mangueras en diámetros de

1/2, 3/4, 1, 1-1/4, 1-1/2, 2, 3 pulgadas viene en rollos de 91 metros en las diámetros menores hasta 30 metros para los diámetros mayores. El diámetro de los rollos de manguera fue diseñado para poder apilarse ó calzar dentro de los rollos de los diámetros más grandes para una mayor eficiencia de transporte lo que reduce el consumo energético a lo largo de la cadena de distribución y también para ahorro de los usuarios finales.

Amanco, concretó la distribución de este producto para Costa Rica gracias a la alianza que logró con la empresa ICECSA, que es representante de la compañía guatemalteca CORFECOSA, fabricante del producto.

Mario Peña, Gerente de País de Amanco Costa Rica y Nicaragua, indicó que para la empresa es una línea complementaria a los productos que poseen en el mer-

cado. "Es un producto que viene a brindar una solución eficiente en su relación costo-desempeño en las labores de conducción provisional de agua para cultivo en las zonas productivas", dice Peña.

El convenio también asigna exclusividad de Distribución para los territorios de Nicaragua y Panamá.

"Hemos estudiado distintas opciones y consideramos que el producto fabricado por Corfecosa es la mejor alternativa y cumple con las exigencias de AMANCO para respaldar las aplicaciones que le darán al producto los usuarios. AMANCO extiende a sus clientes la garantía de producto y materia prima que a su vez recibe de la fábrica.", afirma Peña.

El gerente comenta que según su experiencia, y los comentarios realizados por los clientes de Ferretería, el problema principal que existía era contar con proveedores confiables que tuvieran el sistema completo durante toda la temporada de cultivo", "pero ahora con la experiencia de distribución AMANCO y su cobertura de todo el territorio nacional, queremos facilitar a los usuarios el proceso de compra. De esta manera en lugar de perder tiempo buscado los productos, ahora lo encontrarán convenientemente en las ferreterías de la zona, de manera que los agricultores se

pueden concentrar en ser más productivos y así poder aumentar sus ingresos por ventas en el mercado nacional ó internacional."

Para Óscar Gutiérrez, Presidente de Icecsa, lo más importante es que el mercado podrá contar con un poliducto de calidad respaldada por CORFECOSA. "Esto hace que además de versátil, sea un producto uniforme en su estructura, lo que ayuda a que no sufra deformaciones ni rupturas inesperadas", advierte Gutiérrez.

Precisamente, por la materia prima utilizada en su fabricación, Gutiérrez dice que los rollos en los que viene el tubo, son compactos y fáciles de estibar, lo que ahorra y hace más eficiente el espacio donde se almacene.

"Es un poliducto que tiene "memoria", pues se puede volver a arrollar sin que se quiebre", indica Gutiérrez.

Gutiérrez afirma que la fábrica en Guatemala posee una logística de fabricación altamente eficiente, lo que garantiza la disponibilidad del producto.

"Una ventaja que tendrá PolyRiego es todo el respaldo que tendrá de Amanco", concluye Gutiérrez.

Precisamente, el mercado total de poliducto representa en Costa Rica, cerca de \$900 mil anuales en lo que a ventas se refiere.

POLYRIEGO

Sistemas para conducción provisional de agua para cultivo en las zonas productivas.

Fabricado por: CORFECOSA
Representante: ICEC S.A.

Para información
Central Telefónica Amanco:
2209-3400 ó búsquelos en los
distribuidores identificados
Amanco.

POLYRIEGO

Línea complementaria para productos de riego.

Es un producto que brinda una solución eficiente en su relación costo-desempeño en las labores de conducción provisional de agua para cultivo en las zonas productivas.

Diámetros: 1/2", 3/4", 1", / 1 1/4", 1 1/2", 2" y 3" en rollos de 30 y 91m (según el diámetro.)



Te



Válvula de transición PVC para manguera



Codos - Unión de transición - reducciones



Mangueras



Óscar Gutiérrez, Presidente de Icecsa y Mario Peña, Gerente de País de Amanco, firmaron una alianza para la distribución de poliducto en Costa Rica y Nicaragua.

Distribuidor Exclusivo:



Beneficios:

- **Larga vida:** Producto uniforme en su estructura, lo que ayuda a que no sufra deformaciones ni rupturas inesperadas.
- **Ahorro en transporte y almacenaje:** Los rollos en que viene el tubo son compactos y fáciles de estibar.
- **Reutilizable:** Poliducto con "memoria" pues se puede volver a enrollar sin que se quiebre.

EN BODEGA

**Distribución exclusiva
de tintes para madera de Wood Kote**

Rosejo expande sus líneas

Rosejo hizo una alianza con Wood Kote, fabricante estadounidense de tintes de alta pigmentación para madera y otras especialidades. El mercado ferretero tendrá la oportunidad de ofrecer a muebleros, ebanistas, profesionales en madera y creaciones hogareñas, productos de alto rendimiento en esta marca sinónimo de calidad.

Por Rosejo

El sector mueblero está compuesto por clientes que en su gran mayoría son muy exigentes y buscan productos de alta calidad, pues requieren dar toques artísticos, duraderos y exactos a sus creaciones, y los que han probado productos de Wood Kote han encontrado los resultados esperados.

En este momento, los ferreteros, a través de Rosejo, tienen la posibilidad de ofrecer a este segmento de clientes, productos de alta calidad, en especial tintes para madera tipo gel. "Firmamos un contrato de exclusividad con la empresa estadounidense Wood Kote, que son especialistas y fabricantes de tintes para madera. La empresa está ubicada en Portland, al noroeste de Estados Unidos", comenta José Schiffer, Gerente General de Rosejo.

Wood Kote es una compañía que opera desde 1945 y fabrica tintes y otros productos para dar acabados a todo tipo de madera. Precisamente, uno de los productos estrella de esta empresa y que Rosejo ya distribuye en el país, es el Jel'd Stain, un tinte tipo gelatina, de fácil aplicación y de alto rendimiento, comparado con otros tintes del mercado, posee una proporción mayor de rendimiento, más o menos de 4 a 1.

"Es un producto ideal para el entintado de todo tipo de productos fabricados en madera como muebles, único en su clase para el entintado de puertas moldeadas blancas que les da un toque muy semejante a la madera. Vienen en una amplia gama de colores en 26 tonos diferentes, y además permite que se puedan hacer combinaciones", cuenta Schiffer.

El gerente indica que al ser su presentación

tipo gelatinosa reduce la posibilidad que se den desperdicios excesivos como otros tintes por su composición química y homogeneidad en cuanto al color.

"Una de sus grandes ventajas es que si se utiliza un tono hoy y tiempo después se desea aplicar un retoque a un área aplicada o dar el mismo tono a otras estructuras, no tendrá ningún problema, pues los colores difícilmente sufrirán variaciones a través del tiempo".

El Jel'd Stain viene en varias presentaciones: 12 onzas, ¼ (32 onzas), y 1 galón (128 onzas).

El producto por su naturaleza, se aplica con mecha de tela sin pelusas o se puede utilizar franela.

Otros productos de la marca

Wood Kote es una empresa especialista en tratamiento para madera y posee una línea completa de productos para ofrecer al ebanista y mueblero. Rosejo además del Jel'd Stain, distribuirá:

- Flagship UV 450: Poliuretano transparente y brillante para protección exterior e interior, sella el poro de la madera y le da un efecto impermeabilizante, contiene un aditivo especial que bloquea los rayos ultravioleta.

- Ultra Poly Kote: Poliuretano transparente y brillante para protección interior. Producto de alta calidad, brinda protección a todo tipo de muebles dentro de una casa, además funciona como protección para pisos de madera de uso hogareño

(de tránsito normal)

- Lite-N-Up: Para decolorar cualquier madera. Posee 2 Componentes, A y B. Para conseguir los resultados deseados hay que mezclar los dos componentes.

- Lin Soap: Jabón de aceite de linaza puro, especial para limpiar madera, paredes acabadas y que están sucias etc.

- Trans Kote-A: Premier que sirve para cubrir áreas pintadas que se quieran acabar nuevamente o simplemente como un sellador para aplicar posteriormente, el tinte Jel'd Stain, este producto puede ser aplicado en madera, metal, fibra de vidrio, etc. **TYT**



Esta es parte de la línea de Wood Kote que distribuye Rosejo en el país. Incluye los tintes Jel'd Stain y otras especialidades.

NUEVOS ACABADOS PARA MADERA

WOOD•KOTE



La preferencia del profesional desde 1945 - The choice of professionals since 1945



JEL'D STAIN 550

Tinte de alta pigmentación tipo Gel



26 colores disponibles



ULTRA POLY KOTE 450

Poliuretano de alta resistencia
Uso interior



FLAGSHIP UV 450

Poliuretano de alta resistencia
Anti rayos UV Uso Interior/Exterior



LITE-N-UP

Decolorante líquido para
madera de dos componentes



WOOD BUDDY

Masilla a base de agua
para rellenar fisuras de madera



TRANS KOTE-A

Base tipo premier con nitrocelulosa
para todo tipo de materiales

Distribuidor exclusivo
para Costa Rica:



Tel: (506) 2296-7670 Fax: (506) 2232-7708
800-ROSEJO1 ventas@rosejo.com
www.rosejo.com

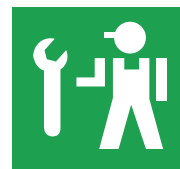
www.woodkote.com

WOOD KOTE PRODUCTS, INC PORTLAND, OREGON, USA
Tel: 503-285-8371 Fax: 503-285-8374 • info@woodkote.com



XI EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...



Congreso Ferretero

Dos eventos simultáneos para tener ideas

24 al 26 de abril 2009 Pedregal
www.expoferretera.com Tel. (506) 2231-6722

Para exhibir:
Zona Este: Gabriela Alpizar,
Cel.: (506) 8831-2296 • gabriela.alpizar@eka.net
Zona Oeste: Braulio Chavarría
Cel.: 8372-1192 • braulio.chavarría@eka.net
Servicio al cliente: Silvia Zúñiga
Tel.: (506) 2231-6722 ext.147

Expositores confirmados al 02/11/2008



¿Cómo tener éxito en los negocios?

Conozca las fortalezas y las debilidades de la cultura latinoamericana para negociar y aprenda a prepararse para cerrar un negocio de manera exitosa con empresas nacionales y extranjeras. ¡Esté listo para negociar!

Probablemente, a usted le haya pasado que una vez que termina de negociar todos los meses con sus distintos proveedores, le queda la sensación de que algo se quedó en la mesa de negociación. Quizás sienta que por un lado no le dieron el mejor precio, o bien no compro todo lo que debía comprar, o incluso sintió que faltaron "piezas" para que se diera, entre usted y su proveedor, una verdadera relación ganar-ganar.

Lo malo es que después de negociaciones así, su negocio es el que sufre, pues no logra alcanzar el valor que requieren las empresas para desarrollarse con éxito o bien, en un futuro encuentro con su proveedor, es posible que en el ambiente de negociación lo que más reine sea la desconfianza mutua y la desazón y temor de que no se aprovechen de sus intenciones.

Para la XI Edición de Expoferretera, se celebrará el 1er Congreso Ferretero, en el que una de sus temas precisamente será: "Taller de negociación: Saque el máximo provecho de los negocios con mayoristas", basado en las técnicas de negociación japonesa.

Precisamente, lo que buscan este tipo de técnicas orientales, es desarrollar negociaciones donde ambas partes ganen, donde quede ese interés por seguir siendo socios comerciales, donde el beneficio de una parte, representa necesariamente el beneficio de la otra.

La negociación es parte de la actividad diaria de cualquier ferretero, pues los precios y plazos de pago que consigue de sus mayoristas, son fundamentales para ayudar al crecimiento de su negocio.

En este taller se verán las técnicas más comunes de negociación de algunas de las culturas que más se relacionan con nuestro estilo latinoamericano. TYT

Taller de Negociación

Conferencista:
MBA Edgar Medina Molina

Licenciado en Ingeniería Eléctrica de la Universidad de Costa Rica. Máster en Administración de Empresas del INCAE Business School.

Asimismo, cuenta con experiencia significativa en estrategia empresarial, comercio internacional, manejo de empresas familiares y negociación, así como en desarrollo de proyectos que tienen como característica principal la implementación de nuevas tecnologías orientadas a la comercialización de productos y creación de marcas.

Edgar Medina, impartirá en el Congreso Ferretero, en Expoferretera, el Taller de negociación: Saque el máximo provecho de los negocios con mayoristas, basado en las técnicas de negociación japonesa.



Fecha: Sábado 23 de abril.
Lugar: Casona Pedregal, Ribera de Belén
Horario: 9:00 a.m a 11:00 a.m

Inversión:

• Participación en 1 charla \$ 100 • Participación en 2 charlas \$ 150 • Participación en 3 charlas \$ 180

Organiza





EN CONSTRUCCIÓN

Láminas para techo de fibrocemento Mercado de alternativas

En momentos en que las fluctuaciones del hierro son más que constantes, los productos que se pueden considerar como sustitutos, representan un “alivio” tanto para ferreteros como para compradores.

Precisamente, pensando en esto, la empresa Mercocentro ha intensificado la comercialización de láminas para techo de fibrocemento denominadas P3. Guillermo Garro, Asesor de Ventas y Michael Sobrado, Gerente General de Mercocentro, indican que esta lámina presenta varias ventajas para el mercado costarricense.

“Tiene el valor de poseer aislamiento térmico y acústico ideal para proyectos en zonas costeras, pues en estas áreas los clientes siempre andan buscando productos que le regulen la temperatura. Igualmente posee la ventaja de que no va a presentar corrosión”, asegura Garro.

Y precisamente, al ser un producto que no puede tener corrosión, Garro dice que comparada con una lámina de zinc que podría durar cerca de 12 años soportando las condiciones marítimas, la P3 es de cero corrosión, por lo que necesariamente duraría mucho más. “Bien podría tener una duración entre 25 y 30 años”.

Garro recalca que esta es la alternativa para muchos compradores y proyectos que no pueden llegar a tener zinc esmaltado, sobre todo si se compara su valor en el largo plazo.

“Viendo las variaciones en el precio del hierro, es ahí donde sentimos que tenemos una buena oportunidad de llegar a aquellos compradores que no pueden tener acceso a las láminas de zinc”, afirma Garro.

Por ejemplo, con respecto al precio del metro cuadrado de una lámina de zinc 28, “en la P3

anda por un 50% menos aproximadamente”. “Las ferreterías incluso las pueden ofrecer para clientes que construyen viviendas de interés social, donde se manejan presupuestos limitados donde no alcanza para poner láminas esmaltadas”, comenta Garro.

Otras ventajas

Asegura que para el ferretero otra de las ventajas son tener un producto alternativo de precio más accesible, “además, le puede ganar un margen mayor que el de una lámina de zinc que es un producto más controlado y regulado en el mercado”.

Además, es una lámina ideal para el área de desarrollo agrícola: aves, cerdos, lecherías.

“Por ejemplo, una lámina metálica en una granja avícola, por el excremento de los ani-

males, se deterioraría en un periodo aproximado de 5 años. En una granja porcina, por la orina de los cerdos, en 4 años habría que cambiarla, por lo que se tendría que hacer inversiones muy periódicas. Sin embargo, en porcinas americanas con láminas de fibrocemento, éstas poseen más de 25 años, sin que se haya tenido que cambiar el techo”, apunta Garro.

Otra de las ventajas se presenta en su instalación, pues según Garro, con dos tornillos es suficiente para sostener una lámina.

Mercocentro está importando estas láminas de Brasil y Colombia, en medidas de 50 X 2,44 centímetros, 100% libre de asbesto.

Mercocentro abre su oferta para las ferreterías que quieran distribuir este producto y pone a disposición el teléfono: 2274-3232. **TYT**



Michael Sobrado, Gerente General y Guillermo Garro, Asesor de Ventas de Mercocentro, indican que, con respecto al precio del metro cuadrado de una lámina de zinc 28, la lámina de fibrocemento P3 anda por un 50% menos.

Fibrotex

Características Generales

Proyecto De Montaje

Fijación

Piezas Complementarias

Como Pintar las laminas

Transporte, Almacenamiento y Manejo

Orientación Técnica



Más que una cubierta para techo...

• **Aislamiento térmico y acústico.**

• **Menor consumo de agua.**

• **Mayor ingesta de alimentos.**

• **Disminución de stress.**

• **Aumento de productividad.**

• **Mayor vida útil de las instalaciones.**



MC

MERCOCENTRO S.A.

San Antonio, Desamparados, San José • Costa Rica
Tels: (506) 2274-3732 • (506) 2274-2929

PRODUCTOS FERRETEROS



Regulador de Nacobre 1 Vía con Válvula.
Regulador de 1 vía para gas L.P. con pol suave y volante manual



Regulador de Nacobre 2 Vías
Regulador de 2 vías para gas L.P. Baja Presión



Regulador de Nacobre SET
Regulador de 2 Vías para Gas L.P., con accesorios



Taladro de Impacto
3/8 V.V. Marca: Pro-Line. Velocidad variable 4.2 Amps. 2,800 RPM. 120 Volt. 60 Hz. 500 Watts. 10 mm.

Distribuye: Copper Group Tel.: (506) 2289-8782

Distribuye: Importaciones Camvi Tel.: (506) 2260-8594

PRODUCTOS FERRETEROS



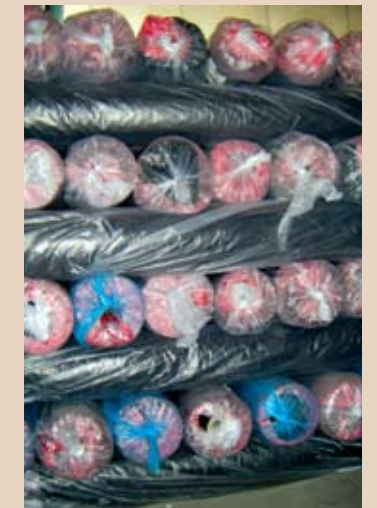
Calentadores Stiebel, de paso e instantáneos. Tecnología alemana. Versión Standard y con tarjeta electrónica.



Equipo de filtración para piscinas. Incluye la bomba de piscina y filtro de arena. De 1/2 Hp a 2 Hp. Marca PSH (España).



Mecha de hilo bolsa 1 kg.



Plástico negro 3 y 4 metros, 500 micras

Distribuye: Importaciones Campos Rudin Tel.: (506) 2257-4604

Distribuye: Icec S.A. Tel.: (506) 2213-5050



Variedad de rodillos



Brocha para techo rectangular



Felpa antigoteo



Pincel Profesional

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

Videos y audios en tytenlinea.com



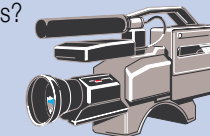
Las noticias del mercado e información de interés también se pueden escuchar y ver por medio de la sección de videos y audios, en tytenlinea.com.

Estos son los últimos audios:

Paul Raines, Vicepresidente de Home Depot habla con TYT
¿Cómo vender más herramientas eléctricas?
Abonos Agro analiza el mercado

Y estos los últimos videos:

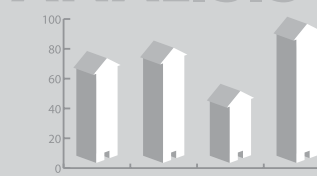
- Innovación en tubería de hierro
- Exponacional Ferretera de Guadalajara México
- Aplicaciones del Duretán
- Limpiadora a vapor para varias superficies
- Fallamiento de Bloques de Concreto
- Nuevos productos de la empresa EXIM
- Herramientas neumáticas para clavar en madera



Aclaración

En la edición # 147, se publicó el lanzamiento de la nueva tubería de agua caliente Amanco Fusión. La frase: "pone en "jaque" al PVC", es una interpretación del medio, y no un comentario emitido o expresado por Amanco o alguno de sus funcionarios.

ANÁLISIS DINÁMICO DE INVENTARIOS



INCREMENTE SUS VENTAS Y UTILIDADES ADMINISTRANDO MEJOR SU INVENTARIO. SUPERE LAS LIMITACIONES DE UN ANÁLISIS ESTÁTICO, QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO Y COMPRUEBE LOS RESULTADOS EN EL FLUJO DE CAJA DE INMEDIATO.

Nuestro procedimiento le permitirá conocer y administrar mejor su inventario logrando incrementar sus ventas, así como, lograr el nivel óptimo del mismo para superar problemas de efectivo.

El mismo procedimiento de análisis puede ser aplicado a su cartera de proveedores y clientes permitiéndole enfocar esfuerzos.

CITAS AL 8872-0102 o analisisdinamico@gmail.com

¿Cuáles han sido los productos de mayor innovación?



Randall Arroyo Araya
Dependiente
11 años de experiencia
Ferretería Dismape
Nicoya



Daniel Paniagua Jaén
Administrador
10 años de experiencia
Ferretería La
Casona del Tornillo
Nicoya



**Johnny Cerdas
Arguedas**
Administrador
9 años de experiencia
Ferretería Nicoya
Nicoya



Gerald Guevara Obando
Administrador
11 años de experiencia
Ferretería Agro Servicios
La Península
Nicoya

La mayor innovación la hemos tenido con los selladores de paredes y techos, además de las mesas de jardín.

Nuestro fuerte son los tornillos y las herramientas agrícolas, que poco a poco han ido aumentando su demanda, porque han crecido en innovación.

Aquí lo que más ha presentado innovación es el equipo agrícola y el de la construcción. Están saliendo mucho lo que son las palas, machetes y las macanas que son los productos que más se utilizan por la zona.

La innovación de este año, ha sido el hierro forjado, recientemente se está trabajando con él y ha tenido una muy buena salida.

¿Han generado diferencia en ventas?

Los clientes han identificado que son productos que traen ventas, y eso lo hemos visto reflejado en las ventas en este año. Con los materiales de concreto, igualmente nos ha ido muy bien. Siempre se requieren más innovaciones para poder vender más.

Claro que han marcado la diferencia en ventas, pero igualmente, lo han hecho los materiales de construcción, por el desarrollo constructivo y agrícola que volvió a surgir en la zona.

Esto ha venido a marcar la diferencia en las ventas en lo que llevamos del año, pues han sido productos innovadores que brindan valor agregado a los clientes.

Definitivamente, este producto ha pesado mucho en las ventas, y se compara perfectamente con los materiales de construcción que han venido en crecimiento desde hace un par de años para acá y han dejado buenos dividendos.



Soluciones constructivas de alta tecnología

La innovación y la tecnología le han permitido a Productos de Concreto brindar soluciones constructivas a quienes hacen posible del desarrollo de Costa Rica.

- Naves industriales
- Entrepisos pretensados
- Edificios para condominios y hoteles
- Postes
- Tubos
- Adoquines de concreto
- Bloques modulares
- Puentes vehiculares y peatonales
- Sistemas para muros de contención
- Sistemas para protección de cauces
- Bloques modulares con color y textura
- Casas prefabricadas de una, dos plantas y elevadas

EL FERRETERO



Grupo Maderero Iztarú

Los 4500 metros cuadrados que conforman el Grupo Maderero Iztarú, lo dedican en buena parte a la comercialización de madera.

Bien “tallados” para el negocio

Cualquiera podría pensar que una empresa de pueblo, como en el caso que nos compete, una ferretería, podría carecer de los matices de innovación e inventario que poseen todas las empresas de este otro lado. Y que hasta probablemente, pensar que por esas latitudes, exista un negocio ferretero con tonos de mega empresa, es casi como una falacia...

Si embargo, camino al Volcán Irazú, propiamente en San Rafael de Oreamuno de Cartago, en el mismo centro, hay un negocio de anchas dimensiones que no pasa desapercibido para cualquiera que llegue al lugar.

Al ingresar, de un lado, está la ferretería, que precisamente ese día, un lunes de septiembre, -y no dudamos que sea así a diario- lucía abarrotada, llena de movimiento. Del otro lado, estaba el primer destello de innovación y modernidad: una sala de exhibición de grifería y loza sanitaria.

Y un poco más adentro, nos topamos con la imponencia de un negocio que ha basado sus fortalezas en la madera. Una bodega completa de madera en todos los tipos y medidas. Y claro está, y no es para menos... El Grupo Maderero Iztarú, ha basado en este rubro una buena parte de su crecimiento. Algo que podríamos llamar un negocio con buena madera.

Su propietario, Enrique Fonseca, ha sido en buena parte el artífice de un negocio que no solo se hace sentir como líder en Cartago, “sino que tenemos clientes de fuera y de mucho más allá”.

De verdad que eso de ser ferretero, más que en la mente se debe llevar en las venas y en el corazón, pues Fonseca es uno de esos empresarios que han tenido la visión y paciencia para conseguir lo que se proponen.

Precisamente, guiado por su entusiasmo, cuenta que el negocio lo inició su padre, posteriormente, se unieron sus 7 hermanos, a los que poco a poco, les fue comprando su participación, hasta convertirse prácticamente en el único propietario.

El negocio nació hace 33 años y según cuenta Fonseca fue por su padre Manuel, quien se inició solo con la venta de madera y desde hace 18 incursionaron en la parte de ferretería, para dar un servicio más completo y que el cliente saliera con todos los materiales que necesitaba.

Su padre, aunque ya pensionado, sigue llegando al negocio para prestar su experiencia en el área de madera.

Ya con su sueño a cuestas, Fonseca tiene algo claro y así se lo ha hecho ver a sus 52 empleados. “Trato a la gente primero como seres

humanos, no solamente contratarlos por un salario. En todo momento, trato de que se sientan bien, de que estén motivados, pues eso es al final, lo que le transmiten a nuestros clientes”.

100 compradores diarios

Los 100 clientes en promedio que recibe el negocio a diario, forman parte del crecimiento de la empresa, y según Fonseca siempre tratan de que nadie salga de Iztarú con las manos vacías. “Y si es así, porque definitivamente no



Enrique Fonseca, Propietario y Alex Muñoz, Gerente Comercial del Grupo Maderero Iztarú, aseguran que los 100 clientes en promedio que visitan a diario el negocio, deben salir completamente satisfechos.

consiguió lo que buscaba, debe salir contento con la atención y el servicio que le damos”.

Si embargo, no solamente de estos 100 compradores diarios depende este negocio, pues Enrique ha diseñado algunas estrategias que le han dado buenos resultados, como la implementación de un departamento de mercadeo encargado de buscar clientes tanto dentro como fuera de la provincia.

“Tratamos de fijarnos muy bien a quiénes brindamos los créditos, pues este es un negocio que no permite atrasos, pues hay que pagar los proveedores con cumplimiento”, advierte Fonseca.

Este ferretero recalca su pasión por el negocio de ferretería y dice que sus días los vive con entusiasmo.

“Llego a las 6:30 de la mañana y me voy a las 6 de la tarde. Paso a hablar con alguno de mis colaboradores y de paso, si hay algún cliente converso con él o incluso lo atiendo. Posteriormente, me voy a revisar las cuentas, los pagos y los cobros. Además, todos los días saco un rato para diseñar alguna estrategia de ventas para después conversarla con mis empleados y si están de acuerdo, la implementamos de inmediato”, dice Fonseca.

Precisamente, por dedicar ese tiempo, como el lo llama “a la estrategia”, hace poco diseñaron una sala de exhibición con grifería y loza sanitaria, “y vieras qué buen resultado. Hemos incrementado la atracción de mujeres y las ventas han estado bastante buenas”.

Advierte que una vez al mes, le gusta hacer una reunión con todo el personal, para comunicar los resultados de la empresa durante cada mes. “Para mí es importante que todos nos enteremos de cómo vamos, de qué cosas estamos haciendo bien y cuáles no”.

Comenta que de esas reuniones salen muchas ideas y se definen las áreas en las que hay que potenciar el presupuesto.

“Para mí este es uno de nuestros puntos fuertes: pensar siempre en buscar reforzar lo que hacemos bien y corregir los errores”.

Dice que estas acciones le han permitido triplicar las ventas desde hace 4 años de la empresa. “Estamos hablando que hemos crecido más de un 100% en estos últimos años, donde solo el año pasado conseguimos crecer en un 55% y esperamos en este año, estar arriba del 40%”, asegura Fonseca.

Enrique no habla de sus proveedores sino de sus socios comerciales, pues para él no importa quién le venda sino quien le ayuda a vender.

“Para mí un buen proveedor no es el que me vende por ejemplo 10 bloques de concreto, sino el que me ayuda a venderlos, el que apoya en la venta del producto”.

Otro de sus grandes apoyos es su hijo Diego, quien se la pasa junto a él, en el ir y venir del negocio, en el trajín diario o como él lo llama: “mi sueño”.

EN EL CLAVO



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

Mario dirige una pequeña ferretería en Guanacaste, en conjunto con su hermano. Igual que el resto del mercado, él sabe que muchas de las construcciones que esperaba ver levantarse en esa zona se han detenido. Sin embargo, sus clientes de

Descubra las ventajas de su ferretería

toda la vida y aquellos que siguen haciendo reparaciones y remodelaciones continúan llegando a la ferretería, para tranquilidad de Mario.

Así como el negocio de este empresario guanacasteco muchas ferreterías catalogadas como "compañías familiares" tienen mucho fortalezas de las que hacer gala en situaciones de crisis y shocks externos.

En general, las empresas familiares son consideradas como un seguro de vida en épocas de baja producción, por la dedicación y la flexibilidad de los propios dueños.

Tradicionalmente, el empleo generado en este tipo de negocios es más estable que el que ofrece otro tipo de empresas, ya que a pesar de que tienen pocos empleados, prefieren ganar un poco menos, en vez de tener que realizar despidos.

Otra de las características de los negocios familiares es el bajo nivel de endeudamiento que les permite soportar mejor las épocas de crisis.

Además, el dicho que afirma que "las personas le compran a personas" describe una de las principales fortalezas de este tipo de empresas. Debido a que las compañías pequeñas y familiares atienden a un nicho de mercado muy bien delimitado que incluye una clientela fiel, que le compra a la persona, no a la compañía, en época de crisis, es posible que las ventas disminuyan pero que no pierdan al cliente.

Si usted se identificó con el caso de Mario, ya sabe cuáles son algunas de sus ventajas y si por el contrario, dirige una ferretería que sobrepasó la condición de negocio familiar, puede tomar nota de ciertas fortalezas que no debería dejar que se evaporen. **TYT**

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Amanco Tubosistemas de CR	Marcela Zuñiga	Mercadeo	2209 34 00	2209 32 09	N.D	marcela.zuniga@amanco.com
Análisis Dinámico	Juan Quiros	N.D	8872 01 02	N.D	N.D	jcquiros1@gmail.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Copper and Tools	Jeysol Miranda	Asistente de Gerencia	2289 96 98	2288 27 74	N.D	info@copperandtools.com
Distribuidora de Hierro y Acero	Eduardo Lang	Gerente General	2233 99 25	N.D	N.D	N.D
Eaton Electrical	Gabriela Alvarado	Mercadeo y Comunicaciones	2247 76 00	2247 76 83	N.D	gabrielamalvarado@eaton.com
Electro Válvulas	Ilka Vargas	Directora	2285 26 85	2285 28 85	1235 2100	ilkavargas@gmail.com
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente de Ventas	2277 48 00	N.D	N.D	stewart.chan@cr.henkel.com
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2256 89 49	2248 98 60	274 2120	tecnolite@racsa.co.cr
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Campos Rudin.	Oscar Campos	Gerente General	2257 46 04	2257 58 35	1216-2100	camrudin@racsa.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Invermec	Daniel Restrepo	N.D	576886 42 00	57496886 41 49	N.D	danielrestrepo@invermec.com
Inwing Industrial	Allan Elizondo	Gerente de Ventas	2524 16 21	2524 16 22	N.D	N.D
kimberly Clark Costa Rica	Andrea Azofeifa	Mercadeo	2298 31 83	2298 31 79	N.D	andrea.azofeifa@kcc.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Mapar Consultores	Johan Portuquéz	Gerente de Ventas	2228 32 32	2228 32 32	N.D	jportuquez@mapar.us
Mercocentro	Michael Sobrado	Gerente General	2274 32 32	2274 27 27	N.D	mc@ice.co.cr
Metálica Imperio	Mario Solano	Gerente Comercial	2293 37 37	2293 09 16	N.D	msolano@metalicaimperio.com
Pheps Dodge	Mauricio Soto	Gerente Comercial	2298 48 00	2293 41 50	10274 1000	N.D
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	2433 81 55	2433 91 02	891 4050	info@pinturasalfa.com
Prodex	Silvia González	Directora de Mercadeo	2438 23 22	2438 23 41	330 4060	silvia.gonzalez@prodexcr.com
Productos de Concreto	Adriana González	Mercadeo	2205 30 00	2205 27 00	N.D	adriana.gonzalez@holcim.com
Rosejo	José Schifter	Gerente General	2296 76 70	2232 00 48	308 1007	N.D
Schneider Electric CA	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Soldaduras LC	Randall Campos	Gerente de Ventas	2260 85 94	2260 85 97	N.D	rand77cr@hotmail.com o el soldadlc@ice.co.cr
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Tomeca	Juan Antillón	Gerente de Mercadeo	2207 77 77	2207 77 00	N.D	jantillon@tomeca.com.
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	2256 52 12	N.D	N.D	jrojas@tornilloslauruca.com
Transfesa	Oscar Martínez	Gerente de Ventas	2210 89 89	2291 07 31	215 21 50	omartinez@transfesacr.com
Vedova y Obando	Gerardo Ortuño	Gerente Comercial	2221 98 44	2233 21 16	N.D	g.ortuno@vvo.co.cr

Confianza, seguridad y eficiencia energética

Soluciones residenciales para vivir mejor

La energía eléctrica es indispensable en la mayor parte de los productos y servicios que usted y su familia disfrutan día a día. Esta demanda está creciendo alrededor del planeta, y requiere el desarrollo de nuevas tecnologías para generarla y administrarla racionalmente.

Schneider Electric líder mundial en soluciones para el control y la gestión de energía eléctrica, hace posible que llegue con disponibilidad, fiabilidad, eficiencia y con seguridad en cualquier tipo de aplicación residencial en los que son parte de su vida cotidiana para, ofrecerle calidad y confort en todo momento.

www.schneider-electric.co.cr



Schneider Electric Centroamérica 1.5 km al oeste de la Embajada Americana en Pavas. San José, Costa Rica -Tel: (506)2210-9400 Fax: (506)2232-0426

Schneider
Electric

→ Rain Block

- Impermeabilizante.
- 150% de resistencia a cambios de contracción y dilatación.
- 100% Acrílico.
- 5 colores de cartilla.



→ Polysil

- Revestimiento decorativo.
- 100% acrílico.
- De alta resistencia a factores climáticos.
- Alta lavabilidad.
- Amplia gama de colores.



→ Magnum

- 100% acrílica.
- Ideal para uso tanto en interiores como exteriores.
- Más de 3000 colores de cartilla.

