

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

Suscríbese gratis en: www.tytenlinea.com

Ranking de Mayoristas P. 16

Especial de Abrasivos P. 27

Un ferretero "metido" en la Jungla P. 40

Estrategias de ventas ferreteras P. 10



Sodimac de Chile piensa en Centroamérica

Alejandro Hörmann, Gerente de Comunicaciones Corporativas de Sodimac en Santiago de Chile, y Guillermo Suazo, Gerente del Home Center de esta cadena en Viña del Mar, conversaron con TYT sobre el interés que tiene este gigante ferretero de instalarse en la Región y en Costa Rica.

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



SEPTIEMBRE 2009 / AÑO 14 / NO. 159

FERRALLA

Menos tiempo, más ahorro.

Construya inteligentemente.

Con Ferralla sus proyectos requieren de menos esfuerzo y tiempo, obteniendo eficacia que se refleja en los resultados finales: calidad y garantía a su alcance.

CASA NORMAL			
Descripción	Ferralla (kg)	Varilla (kg)	Diferencia %
Varilla N°2 G60	360	385	7.14
Varilla N°3 G40	2590	2722	5.08
Total	2950	3107	5.33

*El cálculo fue realizado con base en una casa de 130 metros cuadrados, varía de acuerdo a la dimensión de la construcción.



Obtenga además los siguientes beneficios:

- Cotizamos la cantidad de Ferralla **contra planos de taller**.
- Servicio personalizado y **asesoría profesional**.
- Materias primas con estándares internacionales ASTM.
- **Evita desperdicios** de acero en varillas.
- **Reduce tiempos** de ejecución en su proyecto.
- **Menor requerimiento** para bodegas y talleres en obra.
- Más **uniformidad** en la producción de los elementos y un mejor **cumplimiento** en las especificaciones estructurales.
- **Menor riesgo** de accidentes en obra.
- Un mejor manejo del flujo del proyecto por medio de **entregas parciales**.

Ferralla, la solución a su alcance.

Producto exclusivo de



ABONOS AGRO

Tel: (506) 2247-7200 • Email: ferralla@abonosagro.com • www.abonosagro.com

Congreso Internacional de Recursos Humanos

10 y 11 de Noviembre, 2009.
Hotel Crowne Plaza Corobicí.



Inscripciones:

karina delgado
Tel: 2231-6722 Ext. 150 • Cel: 8320-4546 • karina.delgado@eka.net
Astrid Madrigal
Tel: 2231-6722 Ext. 124 • Cel: 8836-4424 • astrid.madrigal@eka.net

Para exhibir en la Feria de Recursos Humanos

Sara Bado
Tel: 2231-6722 Ext. 148 • Cel: 8815-6194 • sara.bado@eka.net
Emilia Munguía
Tel: 2231-6722 Ext. 134 • Cel: 8915-5186 • emilia.munguia@eka.net

Ejecutiva del Evento:

Katherine Thomas
Tel.: (506) 2231-6722 Ext.147 • katherine.thomas@eka.net

Organizan:



patrocinio de salón



Co-patrocinador:



Vea las charlas en:
www.congente.org

Cero lágrimas



Cero humedad



30%
DE DESCUENTO



ODOR FREE

Sin olor,
sin vapores,
sin problemas.



DRY COAT

La única pintura
que detiene 100%
el paso del agua.
Ya NO importa
qué hay al otro
lado de la pared.



LOS EXPERTOS RECOMIENDAN LANCO • www.lancopaints.com

Promoción válida hasta el 30 de setiembre de 2009.

En nuestra
próxima
edición

OCTUBRE

TYT 159

• ¿Cómo vender
más en su
negocio?

• Especial de
herramientas
eléctricas e
inalámbricas
• Especial de
Seguridad y
sistemas
inteligentes

Cierre comercial:
22 de Septiembre

Para anunciarse
Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 8831-2296
Braulio Chavarría
braulio.chavarría@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



¡Nos vamos
de gira!

expo FERRETERA San Carlos

17 y 18 de Noviembre 2009
Salón Parroquial de Ciudad Quesada

**Expoferretera se va de gira a San
Carlos P. 38**

8 PINCELADAS

Cartas

Exigen eliminar arancel a importación de varilla
Capris ahora es 14000 m2

¿Qué hacen los ferreteros para vender más?

12 MERCADEO

Hoy, las empresas trabajan incansablemente
por mantener y aumentar su participación de
mercado, pero los niveles actuales de
competitividad hacen que el éxito empresarial
sostenible sea cada vez una meta más difícil.

13 PERFIL

Sodimac piensa en Centroamérica

En Sodimac, han estudiado el mercado
costarricense y lo mantienen como un punto a
considerar como una posible expansión hacia
Centroamérica. TyT viajó hasta Chile para
comprobar el interés de esta cadena llegar
aquí.

Oferta picante

Hoy, las empresas trabajan incansablemente
por mantener y aumentar su participación de
mercado, pero los niveles actuales de
competitividad hacen que el éxito empresarial
sostenible sea cada vez una meta más difícil.

16 EN CONCRETO

Ranking de mayoristas

Un fiel reflejo de la competencia que se vive en
el mercado ferretero.

Graficamente

Los Gráficos indican lo que los ferreteros valoran más
de sus proveedores para las categorías consideradas
como sensibles o básicas en una ferretería.

27 ESPECIAL DE ABRASIVOS

Un negocio muy abrasivo...

Metabo y Grinding siguen siendo las dos marcas de
discos que lideran el mercado de abrasivos.

CAPRIS

3M

Transfesa

EN BODEGA

34 Multiluminarias

35 Puertas y Molduras

40 EL FERRETERO

El Colono La Jungla mantiene a Erick Orozco, su
Administrador, como estandarte de ventas, pues él
asegura que cada día es una oportunidad para
superar el anterior.

**Hágase amigo
de TyT en:**

facebook

revistatyt ferreterias

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



DEL DIRECTOR EDITORIAL



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

¡La diferencia no solo es precio!

fiesta en conmemoración de los 15 años de su hija.

La fiesta transcurrió con toda normalidad y alegría, con más de un centenar de invitados. Hubo de tomar y de comer, música y baile. Sin embargo, a los días cuando los clientes del hotel fueron a revelar las fotografías de la fiesta, se toparon con la sorpresa de que las fotos no sirvieron, se arruinaron.

Se imaginan ustedes, lo que es perder los únicos recuerdos de la fiesta de los 15 años de una hija, se pueden imaginar por lo que podría estar pasando la pobre madre sin aquellos recuerdos de aquella memorable actividad en la que agasajó uno de sus retoños.

Ante esta situación, y sin mucho miramiento, el hotel tomó a decisión de repetir aquella fiesta. Sí de repetirla de nuevo, de mandar nuevamente las invitaciones, de contratar la música, la comida, de asegurarse de que todos los invitados confirmaran nuevamente, de sacar nuevamente las fotografías. Esto sin importar los cos-

tos y pensando nada más en la satisfacción del cliente.

Contó el conferencista, que la voz en Colombia, de lo sucedido, corrió con tal fuerza, que el hotel llegó a convertirse en una de los hoteles más importantes de este país, ganando una posición en el mercado muy alta y sobre todo destacando con fuerza en su sector, convirtiéndose en un sitio de preferencia entre muchos clientes.

Esto señores, es simple servicio al cliente, llano y puro, es hacer diferencia y no precisamente pensando únicamente en el precio.

Esta empresa hotelera, pensó en un objetivo único: la satisfacción completa de uno solo de sus clientes, pero que al final le redundó en la preferencia de muchos. La atención, el buen servicio en un solo cliente puede significar mucho, pues no sabemos quién o quiénes están detrás de esa persona. Además, hay que recordar que la recomendación de un cliente, siempre lleva impregnada la llegada al negocio de muchos clientes más.

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

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Sector construcción repunta en el primer semestre en Panamá
- Precios del acero en China caen bruscamente tras alzas de julio
- Reimers con una estrategia industrial
- Kativo da muestra de sus fortalezas
- Grupo Indianapolis con nueva línea de loza



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

Inigualable
Disfrutar juntos es un verdadero valor.

Línea Premier®

Tel. (506) 2203 - 2955

Siempre es un buen momento para remodelar y darle valor a tu hogar.

Acércate helvex.com.mx

Helvex es una marca orgullosamente mexicana.
Nuestros productos son diseñados y fabricados pensando en ti.

HELVEX
Inspira tu estilo

Somos Líderes en Cables y Accesorios de Audio y Video

KIT DE EMERGENCIA

- PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD
- STOCK DE INVENTARIOS
- ENTREGA EN 24 HORAS
- GARANTÍA EN LOS PRODUCTOS
- CUBRIMOS TODO EL PAIS

AUDIO ACCESORIOS DE COSTA RICA S.A.

San José, Desamparados, 600 mts. Sur y 50 Este de la Bomba Morales • Tel: 2218-1439 / 2251-9156 • Fax: 2219-2718 • E-mail: audioacnaranjo@ice.co.cr

Cartas

Bien encaminados

Estimado Hugo Ulate, soy gerente general de Vitromex Costa Rica, precisamente estamos muy enfocados a lo que plantea en su editorial, en la revista de agosto, lo que nos indica que vamos por buen camino.

Carlos Tencio
Gerente General
VITROMEX Costa Rica

Empresas nacionales

Estoy recibiendo una revista TYT, y le quiero agradecer ese espacio que le dio a nuestra empresa. Sinceramente, personas como usted que ayudan a promocionar las empresas nacionales, son las que este país necesita. Estoy a sus órdenes, esperando que en un futuro cercano podamos ser parte de sus clientes.

Lic. Tomás Azofeifa Villalobos
Gerente General
Vastalux

PINCELADAS



Exigen eliminar arancel a importación de varilla

Honduras.- Empresarios del sector construcción exigieron de nuevo al gobierno que elimine el arancel de 15 por ciento que se aplica en la importación de acero, proveniente fuera de Centroamérica, porque encarece el precio de la varilla de hierro en comparación con el mercado internacional.

“Que decida de una sola vez, reducir el arancel a cero por ciento y poder facilitar la importación fuera de Centroamérica, eso depende de una decisión propia del país”, demandó el ex ministro asesor de la Vivienda en la actual administración, Héctor Briceño.

“El gobierno lo puede hacer hoy mismo si lo estima conveniente”, argumentó.

Varios empresarios han reaccionado, luego que el secretario de Industria y Comercio, Fredis Cerrato, prometió que se reuniría con los transformadores de acero con el objetivo de revisar los precios nacionales y el que se experimenta a nivel internacional, especialmente en Estados Unidos.

“Los precios cayeron y están bajando sustancialmente, luego que llegaron a máximos históricos en el 2008 por los grandes consumos en China, pero eso no se refleja en el país”, lamentó por su parte el empresario de la construcción, Cristóbal Sierra.

“Al desacelerarse la economía, los precios se han desplomado pero nosotros no tenemos el beneficio de ese desplome con la rapidez que debemos tenerla debido a esa protección arancelaria que existe”, cuestionó. **Fuente:** <http://www.latribuna.hn>

La Cultura del Vino

Es un evento donde el vino es el protagonista. Distribuidores y productores expondrán sus mejores marcas y usted tendrá la oportunidad de conocer, degustar y escoger entre los mejores vinos del mundo.

■ Actividades

- Exposición
- Degustación
- Catas
- Concursos



www.expovinocr.com

ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

Miércoles 28 de octubre 2009, exclusivo para Trade,
29 y 30 de octubre público en general.
Hotel Real Intercontinental

■ Pase 1 día \$30

Pase 2 días \$45

Incluye copa, porta copa y degustación en los stands.

■ Horario: 3:00 pm a 9:00 pm

■ Adquiera su entrada hoy mismo en:

www.expovinocr.com

www.bncr.fi.cr por medio de BN Internet Banking.



■ Para mayor información:

Servicio al cliente: Milagro Obando 2231-6722 ext 132

Para exponer: Guillermo Rodríguez 8997-1651

■ Patrocinan:



Co Patrocinan:



Organiza:



Best Value
USA PRODUCTOS DE CALIDAD

“LA MARCA DE CALIDAD,
QUE AUMENTA TU UTILIDAD”

El Surtido más Amplio en Costa Rica

Importaciones Vega
La Respuesta del Ferretero

GRECIA, COSTA RICA
TEL: 2-494-46-00 www.importacionesvega.com
FAX: 2-444-83-51 impovega@racsa.co.cr

DURACIÓN
7 AÑOS
8,000
HORAS

Capris ahora es 14000 m2

Recientemente, Capris aumentó aún más su fuerza en el sector, al adquirir dos edificios que estaban contiguo a sus instalaciones en La Uruca, con lo que pasó a tener una estructura de 14 mil metros cuadrados.

La intención de la empresa, además de expandir aún más su capacidad de negocio, es ocupar esta nueva área en una bodega de productos y convertir su centro de distribución y ferretería en un show room mucho más amplio para beneficio de sus clientes.

Según informó Gerardo Gutiérrez, del Departamento de Mercadeo de Capris, esto permitirá a la empresa no solo trabajar con más fuerza en pro de aumentar su cartera de clientes, sino que tendrán un espacio mayor para la celebración de sus distintas ferias: industrial, ferretera y automotriz.

“La idea es convertirnos en el almacén técnico más grande de Centroamérica”, indicó Gutiérrez.

Capris cuenta en este momento con 220 colaboradores, por lo que al ampliar sus fronteras, evidentemente la empresa tendría que aumentar el número de empleos.



Capris amplió sus fronteras al adquirir dos edificios más, lo que le permitirá tener una estructura de 14 mil metros cuadrados. La parte señalada corresponde a las nuevas bodegas.

¿Qué hacen los ferreteros para vender más?

Desde buscar que la ferretería se vea más limpia, ordenada y llamativa, hasta acondicionar una mesa con productos en oferta, son de las estrategias que más están aplicando los ferreteros de diversas zonas del país.

Víctor Sibaja, Gerente de Compras de la Ferretería y Depósito Arenal, en Coronado, San José, dice que aunque ya han hecho todo lo posible por competir por precios, “ahora estamos atrayendo clientes buscando que la ferretería se vea mucho más atractiva, con rotulaciones más llamativas, e incluso hemos abierto una sala de pintura”.

En la parte de agregados, Sibaja comenta que para vender más se han basado en otorgar el servicio de entrega, “ojalá de inmediato, o al menos durante el transcurso del día, pues sabemos que la competencia entrega 24 horas después o más”.

Para Marvin Vega, Administrador de Casa Ferreterías en Alajuela, su estrategia ha sido principalmente en darle más fuerza a los productos en oferta. “Tenemos una vitrina que nos ha traído muchos clientes, pues pueden observar los artículos con precios atractivos”.

Vega está muy optimista porque afirma que de un tiempo para acá las ventas han mejorado. “Ya se empieza a ver más confianza en los compradores, incluso se han hecho más cotizaciones y las remodelaciones y reparaciones van en aumento”.

Afirma que otra de las mejoras que han aplicado es un manejo más minucioso del inventario. “Tratamos de comprar conforme se vaya vendiendo, sin caer en mantener en excesos de stock”.



Marvin Vega, Administrador de Casa Ferreterías en Alajuela, asegura que para vender más, se han basado en el inventario que posee mayores índices de rotación y comprando producto sin caer en excesos de stock.

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

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

Tel.: 22-79-99-93 Fax.: 22-79-77-62

Su solución Automotriz

Telefax: (506) 2285-2260 • E mail: arfosa@ice.co.cr • Dirección: El Alto de Guadalupe, 250 mts este de la Clínica Jerusalén.

Proactividad empresarial, o lo valioso de tener el reloj adelantado

Por Walkiria Herrera Soto

Hoy, las empresas trabajan incansablemente por mantener y aumentar su participación de mercado, pero los niveles actuales de competitividad hacen que el éxito empresarial sostenible sea cada vez una meta más difícil.

Lograr la combinación ganadora de eficacia y eficiencia se torna cada vez más complicado, en momentos en que los consumidores han tomado el mando y exigen de las empresas mayor atención a sus demandas y mejor satisfacción de sus necesidades.

Establecer metas es un punto crítico para la gerencia. No es suficiente con proyectar resultados a partir de períodos anteriores, se necesita ser visionario, adelantar posibles situaciones del mercado y prevenirlas, hay que ejercitar la proactividad.

Son muchas las definiciones que se pueden encontrar acerca de la proactividad. Para muchos, es la capacidad de liderar su propio camino hacia el éxito, para otros involucra además, asumir la responsabilidad de que las cosas sucedan.

La proactividad no es más que tener el reloj adelantado, es desarrollar la capacidad de prever situaciones antes de que éstas ocurran, y en consecuencia, definir estrategias que permitan a la empresa aprovechar oportunidades o salir a flote en situaciones de crisis.

El comportamiento proactivo es hoy un factor determinante para

la supervivencia de las empresas en un entorno que es tan cambiante como diverso. Las empresas deben aprender a gestionar la incertidumbre y el cambio, y atreverse a romper los paradigmas internos y de la propia industria.

A medias...

Es importante anticipar las ideas, pero con igual ímpetu es necesario propiciar las acciones para que estas ideas generen los resultados esperados, de lo contrario, el esfuerzo se quedará a medias.

La proactividad involucra además asertividad, es decir, identificar alternativas y oportunidades que resulten tanto atractivas como factibles, donde deberán concentrarse los mayores recursos y esfuerzos.

Ser proactivo supone valentía, puesto que el arrojado de implantar cambios envuelve riesgos que la empresa debe estar preparada para asumir y enfrentar, si quiere establecer una permanencia en el mercado.

Involucrar a los empleados es la garantía de que las acciones se ejecuten. La proactividad tiene un componente vital que es la sinergia. El trabajo en equipo



facilita el logro de los objetivos. Motivar a los empleados y hacerlos partícipes de una actitud proactiva, sin duda, propiciará mejores ideas y un ambiente laboral más productivo.

Todo este esfuerzo tiene sus beneficios. Ser pionero en un mercado, permite desarrollar una ventaja competitiva frente a las demás empresas de la misma categoría. Adelantarse a los demás hace que la empresa conozca el mercado y las situaciones que pueden presentarse en él, lo que es igual a tener la experiencia de un mercado conocido.

Sin duda alguna, la proactividad

es la actitud acertada para establecer metas a corto, mediano y largo plazo. El mercado traza las pautas, tiene voz propia, es deber de la gerencia escuchar y actuar en consecuencia.

Las empresas deben funcionar con el reloj adelantado, trabajar día a día para que el futuro llegue con su estrategia de trabajo ya definida, lanzarse a la competencia para asegurar su participación en el mercado, sin temer, ni a los riesgos ni al cambio, temiendo más bien a la incompetencia y a las consecuencias irremediables de tener el reloj atrasado.

Fuente: www.mercadeo.com

Desde Chile, se oyen pasos de "animal gigante" Sodimac piensa en Centroamérica

En Sodimac, han estudiado el mercado costarricense y lo mantienen como un punto a considerar como una posible expansión hacia Centroamérica. TYT viajó hasta Chile para comprobar el interés de esta cadena llegar aquí.



Santiago de Chile.- En un momento, por todos los corrillos ferreteros, se escuchaba con fuerza el rumor de que muy pronto estarían en el país, incluso muchos se atrevieron a mencionar que estaban prontos a abrir su primera tienda en el Valle Central...

Precisamente, gracias a la invitación de ProChile, la oficina Comercial de Chile que promueve las relaciones comerciales entre ese país y Costa Rica, TYT viajó hasta Chile para entrevistar a altos personeros de Sodimac, y constatar el interés por Costa Rica y Centroamérica, así como conocer parte de las estrategias que mueven a este gigante del "retailing". Sodimac es un cadena ferretera con presencia en Chile -con más de 60 tiendas-, Perú, Colombia y Argentina. Forma parte del grupo Falabella.

En marcha

Apostados en la localidad de Pedro de Valdivia, en Providencia, y después de tomar el metro, hacia el sur de la ciudad, recorriendo en menos de 10 minutos una distancia similar a la que hay

entre Heredia y San José, nos encontramos con uno de los Homecenter de Sodimac. Ahí aguardaban por nosotros Alejandro Hörmann Orezoli, Gerente de Comunicaciones Corporativas y Alejandro Inzunza, Gerente del Área de Planificación y Desarrollo. Casi sin prestar atención a los 2 grados de temperatura que reinaban esa mañana de lunes, de julio, nos aprestamos a conversar un poco sobre las pretensiones y quehacer de esta empresa.

Estaba más que claro que nuestra primera pregunta iba a ir dirigida a conocer sobre el pensamiento del grupo hacia los mercados centroamericanos.

De inmediato, Inzunza contestó: "Sodimac siempre está mirando nuevos mercados. En este momento, tenemos la atención puesta en países como México, Brasil, Centroamérica, sin embargo, por las circunstancias que se están dando a nivel global, vamos a un paso un poco lento. Nuestro espacio natural de crecimiento es todo Latinoamérica", recalcó.

Costos bajos

Según Inzunza, el éxito de la cadena en Chile ha sido la segmentación de mercado. "Por un lado nos enfocamos al mercado especialista, a los profesionales, y por otro al consumidor o cliente final".

Resalta también la parte operacional del grupo al trabajar bajo un nivel de costos bajos. "Si uno quiere ser un referente en una industria, hay que tener un nivel de gastos y costos bajos y mantener la promesa de precios bajos, después también está el surtido en el que hay que tener más que productos, lo necesario para realizar proyectos", dice Inzunza.

Asimismo, en Sodimac poseen una tarjeta de crédito exclusiva para las tiendas, que les ha dado crecimiento en este mercado.

"Si hablamos de que somos una tienda de proyectos, debemos ser capaces de financiar los proyectos de nuestros clientes", dice Inzunza.



La amplitud de pasillos, pero sobre todo el surtido de productos pensados para acompañar a los clientes en sus proyectos de principio a fin, identifican a las tiendas Sodimac en Chile. El promedio de área por tienda es de 8 mil m2.

EN CONCRETO

Igualmente, Hörmann rescata que cuando se anunció la presencia de Home Depot en Chile, (hoy ya esta cadena no está en el país) se dio toda una efervescencia por competir, al punto de que cuando este participante desistió de estar en Chile, "nos dimos cuenta que Sodimac estaba mucho mejor que".

- ¿Entonces, no hay competidor para Sodimac?

- Una de nuestras características es tratar de ser lo más humildes y estar atentos para aprender. Eso nos ha dado el liderazgo en cada país donde estamos: aprendemos de nuestros mismos competidores.

- ¿Conocen algo del mercado ferretero de Costa Rica?

- Ha sido objeto de estudio. Siempre miramos muy de cerca los países en los que podríamos entrar. Sabemos que Grupo Progreso ya está operando, que hace algún tiempo entró el grupo venezolano EPA. Las decisiones que toma el Grupo Falabella son siempre muy estudiadas.

- ¿Cuántas tiendas tienen en Chile y qué participación de mercado?

- Aquí tenemos 59 tiendas Sodimac y 8 tiendas Imperial que es una cadena muy especializada a nivel ferretero y de la construcción. Tenemos cerca del 25% de participación en este mercado.

Entre los competidores más grandes: Ici, Sodimac, Construmar ocupan el 35%, después hay una parte importante

que se la llevan los supermercados, las tiendas por departamento y demás ferreterías.

- ¿Cuánto vende Sodimac en Chile?

- Andamos alrededor de los 2,100 millones de dólares al año.

- ¿Cuándo deciden entrar en un país, qué es lo primero que hacen?

- Lo primero es tener la gente

correcta. Nos aseguramos de estar convencidos de que contamos con los colaboradores idóneos. Igualmente, tenemos un equipo preparado con gerentes de la compañía que han hecho carrera en ella y que están listos para salir a otros países a conquistar mercados.

- ¿Cómo es la estructura de una tienda de Sodimac?

- Normalmente, son tiendas que



se componen de 250 personas. 1 gerente, 2 sub gerentes y 4 jefes de área.

- ¿Cómo hacen el escogimiento de sus proveedores?

- Dentro de las políticas de Responsabilidad Social está ser lo más abierto a los proveedores. Invitamos a todos los mayoristas de todos los países a participar del proyecto. En cada país, tenemos proveedores locales y globales. Hay de todo. Tenemos, por ejemplo, proveedores asiáticos y latinos para todos los países. Para nosotros no son proveedores sino aliados estratégicos.

- ¿Recibirían la oferta de un proveedor centroamericano?

- Claro, como le indiqué, somos tremendamente abiertos. No somos una empresa soberbia en la que van a encontrar obstáculos o las puertas cerradas.

- ¿Cuántos clientes promedio visitan al mes las tiendas?

- Alrededor de 2, 2 millones de visitas por mes.

- ¿Número de empleados?

- 16 mil en Chile, y 6 mil en el resto de países.

- ¿Rango de superficie de las tiendas?

- Entre 8 y 10 mil metros cuadrados.



Los métodos de exhibición en Sodimac son simples. Una parte está pensada en el especialista o profesional que requiere producto en más altas cantidades y otra en el cliente final. Para las reposiciones de mercadería solo es cuestión de un cambio de caja.

Oferta picante

Hoy, las empresas trabajan incansablemente por mantener y aumentar su participación de mercado, pero los niveles actuales de competitividad hacen que el éxito empresarial sostenible sea cada vez una meta más difícil.

Muchos mayoristas de este país, que han conquistado ese mercado quieren explorar otros países, y precisamente, al observar el dinamismo del mercado costarricense, buscan encontrar un representante o distribuidor para traer su oferta hasta nuestro país.

Se trata de empresas que son netamente fabricantes, por lo que prácticamente cualquier negociación sería directa. Incluso es muy probable que estos empresarios estén en la próxima Expoferretera, buscando un contacto más cercano con el mercado tico.

Algunas de estas empresas son:

Empresa: AGM

Actividad: Artículos deportivos como futbolines, parrillas, carritos para supermercado, muebles de oficina, entre otros.

Contacto: Erna Iribarren, Gerente General.

E-mail: eiribarren@agm.cl • Sitio web: www.agm.cl

Teléfono: (56-2) 538-9599

Empresa: DVP

Actividad: Fabricante de toda clase de productos plásticos, como mangueras, laminados para techo en policarbonato, tableros para la industria del mueble, manijas y perillas, topes para puerta, entre otros.

Contacto: Francisco Luna, Gerente de Exportaciones

E-mail: fluna@dvp.cl • Sitio web: www.dvp.cl

Teléfono: (56-2) 392-0013

Empresa: HELA, Importadora y Manufacturera von der Heyde S.A.C.I.

Actividad: Herramientas manuales

Contacto: Omar Corona, Gerente de Ventas

E-mail: ocorona@hela.cl • Sitio web: www.hela.cl

Teléfono: (56-32) 281-9512

Empresa: Metalamerica S.A.

Actividad: Tinas esmaltadas e hidromasajes

Contacto: Carlos Penna, Gerente General

E-mail: carlos@metalamerica.cl • Sitio web: www.metalamerica.cl

Teléfono: (56-2) 557-3756

Nota: Los productos de esta empresa

Empresa: Tehmco

Actividad: Puertas y ventanas de PVC, y tubería en general.

Contacto: Juan Bayolo, Jefe de Operaciones Área de Ventanas.

E-mail: jbayolo@tehmco.cl • Sitio web: www.tehmcoventanas.cl

Teléfono: (56-2) 582-2863

¡La **NUEVA** forma de instalar tu **SANITARIO!**

BRIDA flexible
coflex



- ✓ No requiere cuello de cera.
- ✓ Sello hermético con el sanitario y con la tubería de drenaje.
- ✓ Se adapta perfectamente a tuberías ovaladas, inclinadas o con desfasamientos.
- ✓ Sólida fijación al piso.
- ✓ Vida útil igual a la del sanitario.



Pídela a tu plomero de confianza.



www.coflex.com.mx

coflex 20 años de innovación en plomería

Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.
P.O. Box 3063-1000
De La Paz de Curumbad, 50 Este, 300 Norte,
430 Oeste, San José, Costa Rica
Tel: (506) 2224 2218 / Fax: (506) 2224
glost@racsa.co.cr / munocherni@emnet.co.cr

PRODUCTO MEXICANO
GARANTÍA 10 AÑOS

EN CONCRETO

Los mayoristas preferidos del mercado

El Ranking de Mayoristas de TYT es fiel reflejo de la competencia que se vive en el mercado ferretero.

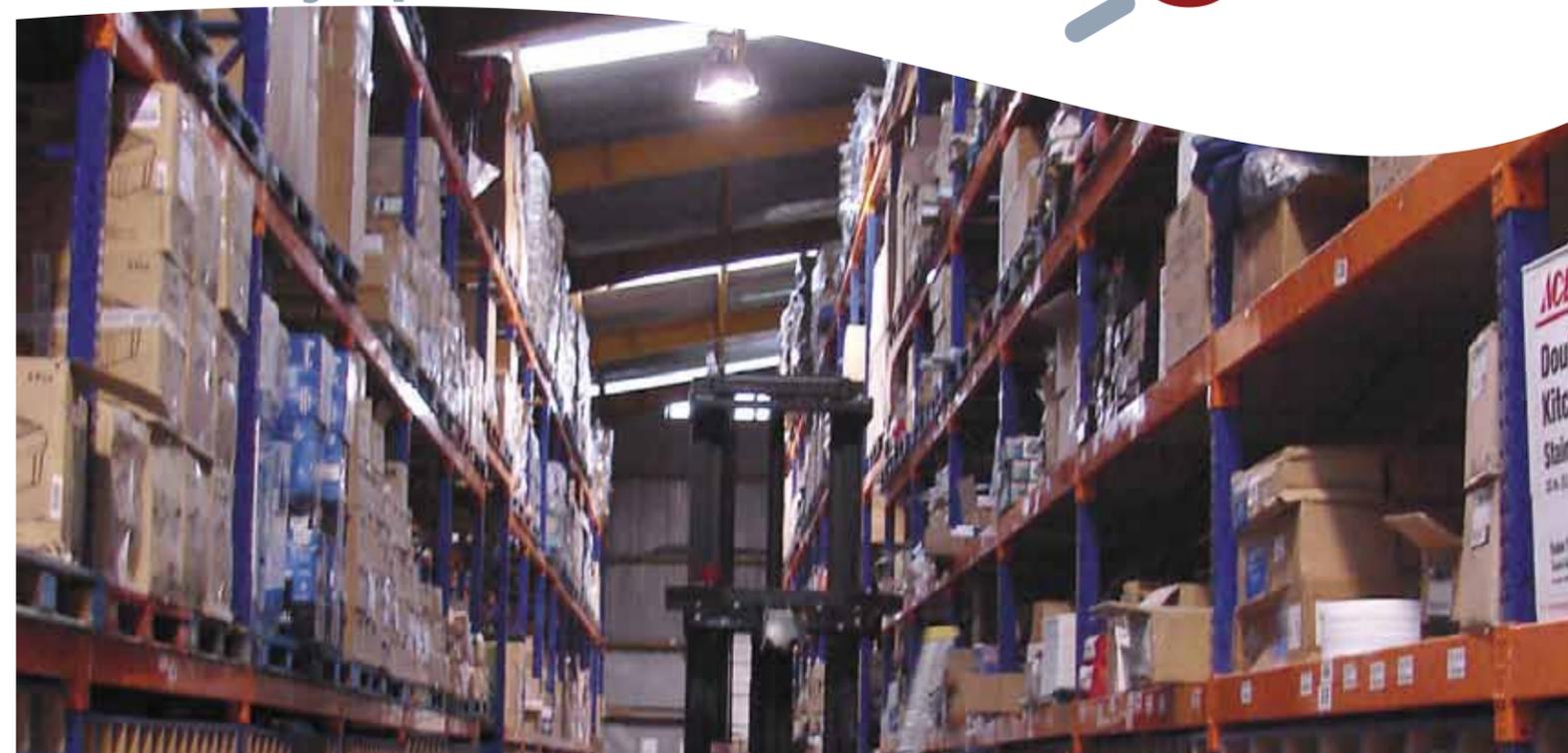
En un estudio desarrollado por la empresa Demoscopia, a solicitud de TYT, se tomaron como muestra 100 ferreterías escogidas al azar, pero ubicadas en todo el territorio nacional, con el objetivo de destacar, de acuerdo con las categorías más sensibles en una ferretería, cuáles son los mayoristas preferidos del mercado.

La investigación se hizo por vía teléfono, buscando consultar al propietario o gerente general de la ferretería, administrador o encargado de compras (proveedor). A los ferreteros se les consultó cuál era su proveedor preferido para cada una de las categorías de productos contenidas en el ranking, posteriormente, cuál era su mayor valoración hacia su proveedor preferido (precio, calidad del producto, rapidez en la entrega, visita constante del vendedor, entre otras).

En el ranking aparecen, dependiendo de la categoría, un máximo de 5 lugares por producto, no así para los casos en que el empaque de votos sobrepasó estos 5 lugares.

	EMPRESA	VOTOS	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
ABRASIVOS				
DISCOS				
1	Capris	25	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
2	Valco	12	Óscar Coto	(506) 2252-2222
3	Abonos Agro	9	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
4	Distribuidora Arsa	5	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
5	Transfesa	3	Marco Hernández	(506) 2210-8999
LIJAS				
1	Distribuidora Reposa	21	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
2	Abonos Agro	10	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	Indudi	8	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
4	Distribuidora Arsa	7	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
5	3M Costa Rica S.A.	7	Gina Hidalgo	(506) 2277-1000
ACCESORIOS ELECTRÓNICOS				
1	Importaciones Vega	14	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	Audio Accesorios de C.R.	12	Jorge Blanco	(506) 2218-1439
3	Distribuidora Arsa	10	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
4	El Eléctrico Ferretero	10	Carlos Barquero	(506) 2259-0101
5	Cablesa	9	Carlos Hidalgo	(506) 2248-2352
ADHESIVOS				
1	Distribuidora Arsa	11	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
2	Cosmac	8	Isidro Porras	(506) 2260-7575
3	Abonos Agro	8	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
4	Distribuidora Reposa	6	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
5	3M Costa Rica S.A.	6	Gina Hidalgo	(506) 2277-1000
BOMBILLOS Y ELECTRICIDAD				
BOMBILLOS				
1	Importaciones Vega	19	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	Cosmac	6	Isidro Porras	(506) 2260-7575
3	Arqdeco	6	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
4	El Eléctrico Ferretero	5	Carlos Barquero	(506) 2259-0101
5	Distribuidora Arsa	5	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
6	Abonos Agro	5	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
LÁMPARAS				
1	Arqdeco	17	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
2	Importaciones Vega	15	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
3	Sylvania	5	José Luis Pérez	(506) 2210-7600
4	Cosmac	5	Isidro Porras	(506) 2260-7575
5	El Eléctrico Ferretero	3	Carlos Barquero	(506) 2259-0101
6	Distribuidora Arsa	3	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

Hacemos que su inventario trabaje para usted.



COFERSA tiene los productos y servicios necesarios para que su inventario se convierta en una verdadera herramienta productiva.



Teléfono: 2205-2525

Fax: 2205-2340

Email: ventas@cofersa.net

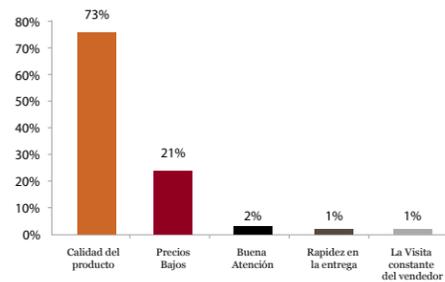
EN CONCRETO

Los mayoristas preferidos del mercado

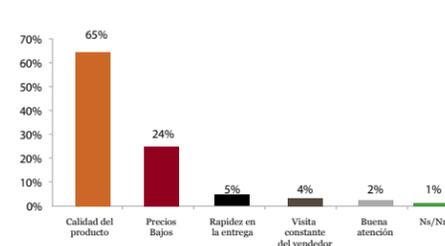
Gráficamente

Los gráficos indican lo que los ferreteros valoran más de sus proveedores para las categorías consideradas como sensibles o básicas en una ferretería.

¿Qué valoran más los ferreteros en abrasivos?



¿Qué valoran más los ferreteros en materiales de construcción?



	EMPRESA	VOTOS	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
CERRAJERÍA				
1	Indudi	30	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
2	Abonos Agro	13	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	Distribuidora Arsa	8	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
4	Valco	5	Óscar Coto	(506) 2252-2222
COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS				
COMPRESORES				
1	Cofersa	23	Armando Salazar	(506) 2205-2525
2	Torneca	5	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7704
3	Grupo Inca	3	Roberto Alvarado	(506) 2282-2728
4	Importaciones Vega	3	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
5	Unidos Mayoreo	3	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
6	Capris	3	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
GENERADORES ELÉCTRICOS				
1	Cofersa	15	Armando Salazar	(506) 2205-2525
2	Unidos Mayoreo	8	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
3	Importaciones Vega	4	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	Torneca	3	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7704
5	Distribuidora Arsa	2	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
6	Capris	2	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
FIBRAS				
MECATE				
1	Fibras de Centroamérica	22	Juan Bautista Robles	(506) 2286-0919
2	Distribuidora Arsa	7	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
3	NT Centroamérica	6	Carlos Mario Gallego	(506) 2293-6916
4	Importaciones Vega	3	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
FREGADEROS				
1	Abonos Agro	26	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
2	Inasa	13	Miguel Mora	(506) 2282-6366
3	EB Técnica	11	Marco Hernández	(506) 2210-8960
4	Distribuidora Arsa	3	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
5	Cosmac	2	Isidro Porras	(506) 2260-7575
GRIFERÍA				
1	Distribuidora Arsa	18	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
2	Abonos Agro	11	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	Transfesa	8	Marco Hernández	(506) 2210-8999
4	Grupo Importador Oriente MK	8	Juan Carlos NG	(506) 2290-6787
5	Matex	3	Alvaro Padilla	(506) 2291-7878
HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS				
1	Cofersa	21	Armando Salazar	(506) 2205-2525
2	Abonos Agro	16	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320

Sabemos a donde vamos...

2^{do}
Lugar en
Tornillería
en Costa Rica
Fuente: Grupo EKA



TORNILLOS
La Uruca

SATA
HERRAMIENTA MANUAL

LOCTITE

NORTON

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...

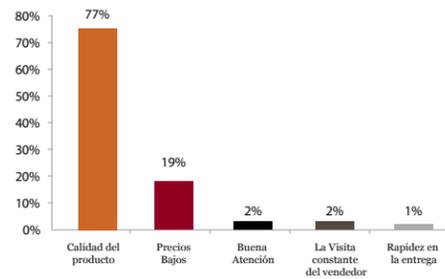
www.tornilloslauruca.net • telemercadeo@tornilloslauruca.net

Contiguo a Facó, La Uruca

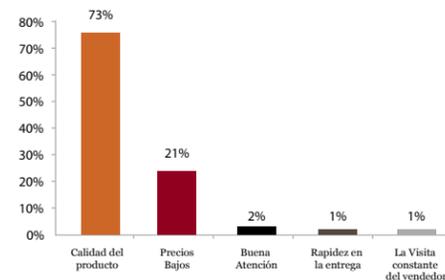
Tel: 2256-5212

EN CONCRETO

¿Qué valoran más los ferreteros en pinturas?



¿Qué valoran más los ferreteros más en herramienta manual?



	EMPRESA	VOTOS	GERENTE O PROPIETARIO	TÉLEFONO
3	Importaciones Vega	15	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	Reimers	3	Rodolfo Vásquez	(506) 2290-1020
5	Intaco	3	Adrián Alfaro	(506) 2211-1717
6	Capris	3	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050

HERRAMIENTAS MANUALES

Herramientas agrícolas				
1	Imacasa	20	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
2	Cofersa	6	Armando Salazar	(506) 2205-2525
3	Cosmac	5	Isidro Porras	(506) 2260-7575
4	Abonos Agro	5	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
5	Distribuidora Arsa	4	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
6	Acuña y Hernández	3	Luis Ángel Acuña	(506) 2262-1414

Herramientas manuales				
1	Cofersa	25	Armando Salazar	(506) 2205-2525
2	Abonos Agro	7	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	Indudi	6	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
4	Transfesa	5	Marco Hernández	(506) 2210-8999
5	Torneca	3	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7704
6	Distribuidora Arsa	3	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

JARDINERÍA

1	Imacasa	14	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
2	Transfesa	6	Marco Hernández	(506) 2210-8999
3	Abonos Agro	6	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
4	Cofersa	5	Armando Salazar	(506) 2205-2525
5	Masaca	3	Mario Salazar	(506) 2244-4044
6	Distribuidora Arsa	3	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

LÁMINAS

FIBROCEMENTO				
1	Plycem	36	Jaime Barrientos	(506) 2575-4300
2	Mayoreo del Itsmo	3	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
3	Amanco	3	Mario Peña	(506) 2209-3400
4	Tecni Gypsum	3	Luis Eduardo Chacón	(506) 2272-0265

GYPSUM				
1	Tecni Gypsum	19	Luis Eduardo Chacón	(506) 2272-0265
2	Macopa	13	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
3	Amanco	3	Mario Peña	(506) 2209-3400
4	Abonos Agro	3	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320

LOZA SANITARIA

1	Incesa Standard	20	ND	(506) 2519-5400
2	Abonos Agro	16	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	Valco	12	Óscar Coto	(506) 2252-2222
4	Cosmac	4	Isidro Porras	(506) 2260-7575



CONSTRUYA MEJOR®

SOMOS #

EN REPELLOS



RANKING DE MAYORISTAS
CATEGORIA PRODUCTOS PARA REPELO Y MORTEROS



IMPERPLASTER® REPELLA MEJOR®

GRACIAS POR PREFERIRNOS



SERVICIO TÉCNICO: TEL: (506) 2218-1110, (506) 2236-0421 FAX: (506) 2218-1107, (506) 2297-3355

E-mail: info@impersacr.com Website: www.impersacr.com



CELIMA

Genere mayor tránsito y mejore las utilidades de su empresa. Consulte nuestro programa

KIOSKO CELIMA DE MACAVI

Macavi agradece a todos sus clientes el apoyo y preferencia mostrados durante estos años, lo cual nos ha permitido afianzar nuestras ventajas:

- 5 años de garantía de producto.
- 8 años de presencia en el mercado nacional.
- Continuidad de abastecimiento
- Asesoramiento.



CONSULTENOS:

Tels: 2293-6846
2239-4407
2293-1476

ventas@macavimayoreo.com



Dist. Exclusivo Celima para C.R.

	EMPRESA	VOTOS	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
5	Ceinsa	2	Franklin Herrera	(506) 2217-3600
MADERA				
1	Abonos Agro	20	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
2	El Buen Precio	3	Hernán Másis	(506) 2272-1111
3	Amanco	3	Mario Peña	(506) 2209-3400
4	Mayoreo del Itsmo	2	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
5	Durman	2	Luis Martínez	(506) 2436-4700
MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA				
MANGUERAS				
1	Plásticos Sirena	27	Franklin Chaves	(506) 2235-8005
2	Durman	8	Luis Martínez	(506) 2436-4700
3	Abonos Agro	4	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
4	Cofersa	4	Armando Salazar	(506) 2205-2525
5	Central de Manqeras	3	Ana Cristina Castro	(506) 2256-1111
6	Importaciones Vega	2	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
7	Transfesa	2	Marco Hernández	(506) 2210-8999
8	Importaciones Campos Rudin	2	Óscar Campos	(506) 2257-4604
BOMBAS				
1	Durman	18	Luis Martínez	(506) 2436-4700
2	Importaciones Campos Rudin	11	Óscar Campos	(506) 2257-4604
3	Cofersa	5	Armando Salazar	(506) 2205-2525
4	Grupo Inca	4	Roberto Alvarado	(506) 2282-2728
5	La Casa del Tanque	3	David Peña	(506) 2227-3722
TANQUES PARA AGUA				
1	La Casa del Tanque	13	David Peña	(506) 2227-3722
2	Durman	6	Luis Martínez	(506) 2436-4700
3	Abonos Agro	6	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
4	Grupo Inca	5	Roberto Alvarado	(506) 2282-2728
5	Rotoplas	5	Rodolfo Pacheco	(506) 2537-2485
6	Cofersa	5	Armando Salazar	(506) 2205-2525
MÁQUINAS PARA SOLDAR				
1	Unidos Mayoreo	25	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
2	Capris	5	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
3	Suva Internacional	3	Edgar Chinchilla	(506) 2257-5550
4	Torneca	3	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7704
5	Cofersa	3	Armando Salazar	(506) 2205-2525
6	Abonos Agro	3	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
7	Proveeduría Total	3	Thomas Oseenbach	(506) 2219-3232
MATERIALES ELÉCTRICOS				
1	El Eléctrico Ferretero	13	Carlos Barquero	(506) 2259-0101
2	Abonos Agro	10	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320

	EMPRESA	VOTOS	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
3	Bticino	10	Giuseppe Ruffini	(506) 2298-5600
4	Distribuidora Arsa	10	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
5	Cosmac	9	Isidro Porras	(506) 2260-7575
6	Matex	4	Alvaro Padilla	(506) 2291-7878
7	Demsa	3	Carlos Murillo	(506) 2442-2600
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTOS				
ARENA Y PIEDRA				
1	Pedregal	6	José Miguel Campos	(506) 2298-4242
2	Grupo Albosa	3	Leonel Alpizar	(506) 2444-6565
3	Holcim	3	Sergio Egloff	(506) 2205-3000
4	Constructora Meco	2	Humberto Fernández	(506) 2519-7004
BLOQUES DE CONCRETO				
1	Pedregal	11	José Miguel Campos	(506) 2298-4242
2	Holcim	10	Sergio Egloff	(506) 2205-3000
3	Bloquera El Progreso	4	Mauricio Alfaro	(506) 2433-8787
4	Concrepal	3	Guillermo Rodríguez	(506) 2453-0133
CARRETILOS Y BALDES				
1	Espartaco	13	Ricardo Díaz	(506) 2272-4603
2	Abonos Agro	9	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	Holcim	4	Sergio Egloff	(506) 2205-3000
4	Transfesa	3	Marco Hernández	(506) 2210-8999
CEMENTO				
1	Holcim	22	Sergio Egloff	(506) 2205-3000
2	Cemex	20	Carlos González	(506) 2201-2000
3	Macopa	3	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
4	Abonos Agro	3	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
5	Ceinsa	2	Franklin Herrera	(506) 2217-3600
PINTURAS Y ESPECIALIDADES				
BARNICES				
1	Pinturas Sur	23	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	22	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	Lanco	12	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	Sherwing Williams	3	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
ESPECIALIDADES				
1	Pinturas Sur	21	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	20	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	Lanco	11	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	Sherwing Williams	3	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
5	Pinturas Alfa	2	Edgar Hidalgo	(506) 2433-9582
IMPERMEABILIZANTES				
1	Pinturas Sur	23	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	21	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	Lanco	13	Ignacio Osante	(506) 2438-2257

DF Distribuidora Ferretera Marin M & C S.A.

Comercializado por:
Distribuidora ferretera Marin
Tel: 8311-3768 / 2248-2414 / 2248-9432
fax: 22 48 92 81
Mail: dfmarin1@ice.co.cr

BOSNY PRODUCTS miber ARGOS
Perfect DIGIDISK

	EMPRESA	VOTOS	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
4	Intaco	3	Adrián Alfaro	(506) 2211-1717
5	Sherwing Williams	2	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
PINTURA				
1	Pinturas Sur	24	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	23	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	Lanco	13	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	Sherwing Williams	4	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
PINTURA EN AEROSOL				
1	Rosejo	20	José Schiffer	(506) 2296-7670
2	Mega Líneas	11	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
3	Distribuidora Ferretera Marín	5	Idalie Méndez	(506) 2248-9432
4	Distribuidora Reposa	3	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
5	Transfesa	2	Marco Hernández	(506) 2210-8999
6	Celco	2	German Obando	(506) 2279-9555
7	Distribuidora Arsa	2	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
8	Abonos Agro	2	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
PINTURA EXTERIOR				
1	Pinturas Sur	26	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	24	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	Lanco	11	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	Sherwing Williams	3	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
5	Pinturas Alfa	2	Edgar Hidalgo	(506) 2433-9582
6	Grupo Sólido	2	Milthon Alfaro	(506) 2215-2303
PINTURA INTERIOR				
1	Pinturas Sur	23	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	21	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	Lanco	14	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	Sherwing Williams	3	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
SELLADORES				
1	Pinturas Sur	21	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	20	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	Lanco	13	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	Sherwin Williams	3	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
5	Transmerquim	2	Héctor Abril	(506) 2537-0010
SOLVENTES				
1	Pinturas Sur	18	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	15	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
3	Lanco	7	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	Transmerquim	7	Héctor Abril	(506) 2537-0010
5	Celco	3	German Obando	(506) 2279-9555
TINTES				
1	Pinturas Sur	23	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
2	Kativo	20	Rafael Díaz	(506) 2216-6240

	EMPRESA	VOTOS	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
3	Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	Celco	2	German Obando	(506) 2279-9555
PISOS				
1	Abonos Agro	9	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
2	Macavi	4	Víctor Arias	(506) 2293-6846
3	Ceinsa	3	Franklin Herrera	(506) 2217-3600
CERÁMICA				
1	Abonos Agro	11	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
2	Macavi	6	Víctor Arias	(506) 2293-6846
3	Ceinsa	5	Franklin Herrera	(506) 2217-3600
4	Cerámica Mundial	3	Rolando Chavarría	(506) 2219-4343
5	Mayoreo del Itsmo	2	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
PRODUCTOS QUÍMICOS				
1	Grupo Xilo	21	Juan Tud Durán	(506) 2279-7985
2	Intaco	6	Adrián Alfaro	(506) 2211-1717
3	Laticrete	2	Luis Alfonso Fernández	(506) 2233-4159
4	Pinturas Sur	2	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
5	Cosmac	2	Isidro Porras	(506) 2260-7575
6	Transmerquim	2	Héctor Abril	(506) 2537-0010
PRODUCTOS PARA REPELO				
1	Impersa	22	Mauricio Orozco	(506) 2218-1110
2	Intaco	16	Adrián Alfaro	(506) 2211-1717
3	Cemex	11	Carlos González	(506) 2201-2000
4	Corporación BBG	8	Miguel Hernández	(506) 2438-0497
5	Pedregal	7	José Miguel Campos	(506) 2298-4242
TECHOS DE ZINC				
1	Metalco	22	Santiago Dapena	(506) 2247-1100
2	Abonos Agro	20	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	Ternium Internacional	7	http://www.ternium.com	México 52 81 8305 9111
4	Procasa	3	Minor Vega	(506) 2214-4257
TORNILLOS				
1	Torneca	30	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7704
2	Tornillos La Uruca	19	Javier Rojas	(506) 2256-5212
3	Universal de Tornillos	13	Óscar Leonardo Castellanos	(506) 2222-0033
4	Tornicentro	8	David Sossin	(506) 2239-7272
5	Abonos Agro	8	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
TUBERÍA DE CONCRETO				
1	Bloquera El Progreso	11	Mauricio Alfaro	(506) 2433-8787
2	Tubos Campeón	6	Alberto Castro	(506) 2433-2020
3	Concrepal	4	Carlos Rodríguez	(506) 2453-0133
4	Pedregal	3	José Miguel Campos	(506) 2298-4242

PRODEX® la solución ideal para el Aislamiento Total



PRODEX®
MANTIENE SU ESPESOR
A LO LARGO DEL TIEMPO

Quando piense en
aislamiento piense en

PRODEX®
Confort en armonía con el ambiente



Encuentre Aislamiento Total PRODEX®
en las principales ferreterías del país
www.prodexcr.com



expo FERRETERA internacional

Expositores, congresistas y visitantes internacionales estarán también presentes en la edición No.12 de este gran evento.

- ✓ 2000 Productos Nuevos
- ✓ 210 Stands
- ✓ 100 Demostraciones
- ✓ 4 Charlas en Congreso Ferretero



6, 7 y 8 mayo 2010 Torre Geko, 4to y 5to piso Real Cariari
www.expoferretera.com Tel.: (506) 2231-6722 ext147

Pre-regístrese y obtenga su entrada gratuita en:
www.expoferretera.com



especial de
abrasivos

Un negocio muy abrasivo...

Metabo y Grinding siguen siendo las dos marcas de discos que lideran el mercado de abrasivos. Registran las mayores compras de discos, pues sus representantes invierten en cifras que sobrepasan los 2 millones de dólares por año.

Sin embargo, existe otra serie de marcas de inferior cuota de mercado, pero que han empujado fuertemente por meterse dentro de la oferta de las ferreterías, y que poco a poco se han convertido en competidores importantes. Con respecto al área de lijas, este rubro continúa registrando importaciones importantes que sobrepasan el medio millón de dólares. En lo que se refiere a lijas, y según el último ranking de mayoristas de TYT, Fandeli domina el mercado dentro de la preferencia del ferretero.

Antes de la necesidad

Dentro de un establecimiento ferretero, los productos abrasivos representan cerca del 8% promedio, del inventario de los negocios. El inventario va desde piedras de esmerilar, lijas en todas sus variedades, hasta todas las categorías de discos. Según lo manifestado por varios ferreteros, que buscan estrategias para vender más abrasivos, es tener bien identificados los clientes que críticamente utilizan estos productos para ofrecerlos antes de la necesidad. Por otro lado, reconocen que contar con la

gama completa de abrasivos tanto para el mercado especializado como doméstico, necesariamente genera ganchos para la venta de otros productos. Por ejemplo, quien usa un disco, necesita una esmeriladora y si ya la tiene, en cualquier momento puede necesitar otra, o el servicio de al menos un repuesto. Igualmente, quien requiere constantemente de lija, por tener un taller de ebanistería, podría estar necesitando también una sierra de mesa, herramientas manuales, o una canteadora.



especial de abrasivos

Los discos **Metabo** trabajan ...

Los discos abrasivos Metabo están hechos para trabajar aportando una máxima eficiencia, rendimiento y seguridad al usuario.

Por Capris

Los más de 80 años que posee Metabo fabricando herramientas eléctricas, accesorios y discos abrasivos, es tiempo suficiente para dar más que por hecho que sus productos gozan de una calidad auténtica.

Para German Yanzi, Jefe de Capacitación para Latinoamérica de Metabo, esa calidad también es trasladada a los discos. "En este momento Metabo y Capris cuentan con discos para concreto, aluminio, acero inoxidable y hierro".

Precisamente, con esta oferta variada es importante hacer ver al usuario final que hay un disco para cada aplicación. Afirmo que tanto para la elección del disco como de la herramienta que se vaya a usar, el ferretero debe hacer ver a los clientes un elemento muy importante: el costo "El costo está muy lejos de ser el precio. Se puede tener un precio muy barato en discos y herramientas eléctricas, pero probablemente éstos no vayan a tener la calidad para realizar los trabajos en forma eficiente y eficaz, como si se puede lograr con Metabo", dice Yanzi.

Yanzi asegura que comprar un disco de más calidad con un precio diferenciado va a tener un costo más bajo. "Si el disco es

más rápido, vibra menos, dura más, consecuentemente se logra que la máquina vibre menos, por lo que ésta requerirá menos servicio técnico y al ser más rápido el disco, se van a necesitar menos horas hombre, por lo que el precio en este entorno se va a diluir".

Calidad demostrada

Para lo que son discos de corte, Metabo y Capris ofrecen una opción variada con distintos espesores. "Aquí cuanto más delgado el disco, es mayor la velocidad del corte".

La oferta para este tipo de discos va, por ejemplo, para discos de 4,5" de diámetro como el Flexiarapid, en espesores de 1, 1.6 y 3 mm de espesor.

Para Yanzi, hay que romper con la creencia de que cuanto más grueso un disco éste es más fuerte. "Lo importante de trabajar con discos delgados, por ejemplo de 1 mm, es que están compuestos de mallas protectoras para más flexibilidad a la hora de operar y corregir cortes y lo que además evita que los discos se partan". "Cuanto más delgado el disco, hay mayor seguridad para el operario", dice Yanzi.

Igualmente, dice que los discos de Metabo están hechos con

Corindón que es un material aglutinante que forma la parte abrasiva del disco. "Los materiales que usamos aumentan la vida útil del disco y le brindan al usuario seguridad y calidad en el producto".

Dice Yanzi que un elemento fun-

damental en Metabo es que lo estrictos estándares de calidad con que se fabrican las herramientas, también se aplican para los discos.

"Ofreciendo calidad se demuestra cuánto se valora al cliente", concluye Yanzi.



German Yanzi, Jefe de Capacitación para Latinoamérica de Metabo, afirma que en este momento Metabo y Capris cuentan con discos para concreto, aluminio, acero inoxidable y hierro.

Si te piden METABO... porqué no les das METABO?

Flexiarapid metabo®

¿Qué ventajas ofrecen los discos de corte extrafinos?

- Rapidez en el corte, el tiempo de corte se reduce hasta en un 50%.
- Produce hasta un 50% menos de chispas y de polvo, ya que se calienta menos la pieza y es menor el consumo del material a tronzar. Además produce un menor ruido

- Menor carga para la máquina, por eso hay una mayor duración de la vida útil de la máquina; y por lo tanto un menor consumo eléctrico.

- Corte de aceros en general, incluso inoxidables.

- Menor formación de rebabas.

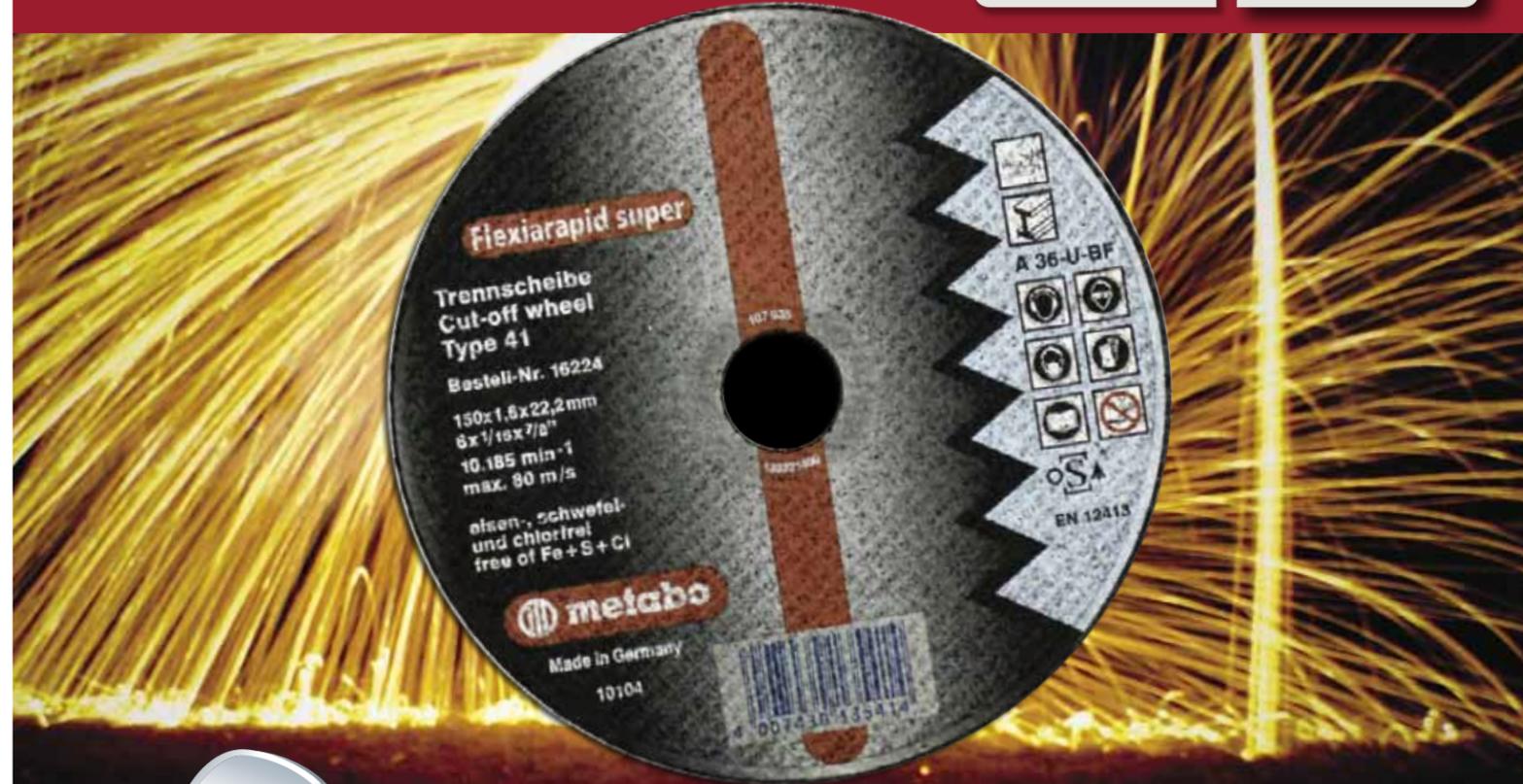
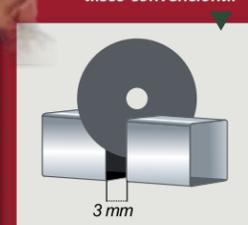
- Disco más flexible.

Corte con un disco FLEXIARAPID



• Aceros en general, incluso inoxidables

Corte con un disco convencional



Atención a mayorista ferretero al 2519 5050



especial de abrasivos

Profesionales en metalmecánica

En el área de la metalmecánica y propiamente en el acero inoxidable, 3M cuenta con una gama completa de productos abrasivos y de acondicionamiento de superficie, diseñados para ser usados especialmente en la fabricación de muebles, equipos y maquinaria de proceso.

Por 3M

Precisamente, el fabricante que trabaja con acero inoxidable y utiliza los abrasivos y acondicionadores 3M, puede perfectamente asegurar los altos estándares de calidad que requieren clientes de la talla del sector hospitalario y alimentario.

Eduardo Fonseca, Coordinador de la División de Sistemas Abrasivos y Automotrices de 3M, comenta que los aceros inoxidables tipo 304 y 316 son los más comúnmente utilizados para la fabricación de muebles y equipos para las áreas medica y alimentaria.

Según señala Fonseca la compañía 3M cuenta con productos para hacer un procedimiento paso a paso y lograr un acabado sanitario 3-4, afirma además que cuentan con una gran variedad de abrasivos revestidos y acondicionadores de superficies, necesarios para dar este tipo de acabado y son

utilizados en toda la industria del acero inoxidable, por ejemplo los fabricantes de cocinas, fregaderos, exhibidores, hornos y frigoríficos industriales, cocinas industriales y hoteleras, muebles de cocina para sodas, incluso en la industria de café.

“Cuando un acero inoxidable es cortado, plegado, conformado, embutido, troquelado y soldado, debe posteriormente ser sometido a un proceso de abrasión y acondicionamiento para eliminar ralladuras, manchas de temperatura y fundentes (proceso de soldadura), los poros del socavado, rebabas, el nivelado del cordón o punto de soldadura(cuando se especifique); para ello 3M cuenta con los abrasivos cerámicos y acondicionadores de superficie Scotch Brite, necesarios para lograr un acabado y pulido sanitario 3-4”, afirma Fonseca.

Fonseca advierte que este es un

proceso sencillo y de poca complicación, que se logra con base en una capacitación que 3M provee gratuitamente, para el uso correcto de los productos y la aplicación de procedimientos.

Dentro de los productos especializados para trabajar los aceros inoxidables, 3M cuenta con la gama de mas alto desempeño: discos de lija tipo (roloc, Fibra) además de ruedas para esmerilado y corte, también bandas, rollos de lija, ruedas Flap (milhojas), discos Flap (milhojas), paños acondicionadores y bandas de Scotch Brite e incluso ruedas para pulido final y rebabeo.

La recomendación de Fonseca para quienes trabajan con aceros inoxidables es usar el abrasivo especificado en cada aplicación (lo primero es asegurarse que sea para trabajar este tipo de material).



Eduardo Fonseca, Coordinador de la División de Sistemas Abrasivos y Automotrices de 3M

Para un trabajo exitoso en acero inoxidable:

Paso 1

Nivelar la superficie

(rebajar la soldadura)



3M recomienda utilizar un disco de fibra 785C ó 985C, Disco Flap 747D, banda de lija 777F, 3M Cubitrón™ cerámico, grano 60.

Paso 2

Alisar el rayado

Alisar y rebajar las rayas en la superficie, con



un abrasivo Cubitrón™ cerámico 3M. Se recomienda utilizar el 747D ó 777F, grado P120.

Paso 3

Acabado final

Utilizar Scotch Brite ACRS 7440, para

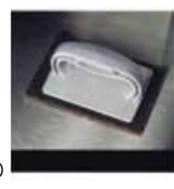


acondicionar la superficie y darle un acabado 3. Para un acabado número 4, se recomienda Scotch Brite AMED 7447 o SVFN 7448.

Paso 4

Para dar un toque final al acabado

Use un paño Scotch Brite



7447 a mano y finalice con un paño Scotch Brite 7448.

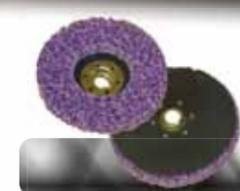
Productos para alta producción y perfecto acabado



Discos Green Corps



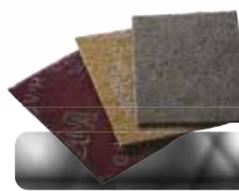
Discos Flap 747D



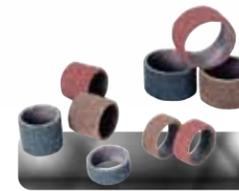
Discos clean strip



Discos de Fibra 581C



Paños Scotch Brite 7440, 7447 y 7448



Bandas Scotch Brite



Ruedas Bristle 2" y 3"



Equipo Neumático Roto orbital



Pliegos de lija



Discos Bristle



Ruedas WoodWorking



Discos Clean Sanding 5" y 6"



Pliego Clean Sanding de 3" x 4"



Rollos de lija en tela y papel



Bandas de tela portátiles y especiales



Bandas 777F

Para mayor información:
3M Costa Rica
8000-IN NOVA (800-046-6682)
Central telefónica: 2277-1000





NORTON

Líder
mundial
en abrasivos



Desde 1885, fabricando Productos Abrasivos con la Mayor Calidad, Productividad y Seguridad Para su Negocio.

¡Los primeros siempre serán los mejores!

Por: Francisco Murcia
Gerente de Ventas
Norton Abrasivos

Hace más de un siglo que Norton ocupa el liderazgo del segmento de los abrasivos, desarrollando productos innovadores y brindando soluciones para el sector ferretero, industrial, automotriz, metalmecánico y de construcción.

Ofrecer soluciones para todos los sectores es una de las mayores preocupaciones de los más de 200 mil colaboradores pertenecientes al Grupo Saint Gobain, fabricante de la marca Norton y con más de 300 años de tradición mundial en el sector industrial, con modernas plantas en más de 96 países, con las más modernas técnicas de fabricación, seguridad y responsabilidad ambiental.

Nuestra misión es el continuo crecimiento en el mercado de los abrasivos, a través de la calidad de nuestros productos, la innovación, la seguridad y el servicio que ofrecemos en conjunto con nuestro distribuidor para Costa Rica: Transfesa, llevando nuestros productos a nivel nacional, con el mejor precio y el mejor servicio. En Norton, la innovación es continua, las tecnologías que representan grandes avances crean nuevas normas de rendimiento en toda la

industria, por lo que estamos siempre a la vanguardia del mercado proporcionando a nuestros clientes y usuarios, nuevas formas de aumentar la producción y la calidad de sus productos o trabajos, además de incrementar la rentabilidad de sus negocios protegiendo siempre el recurso más valioso que es el factor humano. Por esta razón, Norton es la única marca de seguridad certificada por la Asociación Brasileira de Normas Técnicas ABNT y el Instituto Argentino de Normalización y Certificación para el Uso de la Marca IRAM de Seguridad, que brindan al usuario una garantía real de que nuestros productos cumplen no solo con los más altos estándares de calidad Iso 9002 y ambiental Iso 14000 sino también de seguridad para preservar la integridad física de los usuarios finales.

Nuestra innovación continua nos permite ofrecerle a su negocio el portafolio más completo del mercado de Discos de Corte y Desbaste, Lijas de agua, madera y multipropósito en todas sus presentaciones, así como Ruedas de esmeril, Bloques de afilado y Discos de Diamante, siendo la mejor opción en el mercado para obtener mayores utilidades.



NORTON

Líder
mundial
en abrasivos



Departamento de Ventas (506) 2210-8989 • Fax: 2291-0731 • ventas@transfesacr.com
Central • Tel.: (506) 2210-8999 • Fax: 2291-1242 • info@transfesacr.com • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.

EN BODEGA

Multiluminarias S.A.

Una excelente alternativa en iluminación en Costa Rica.

Por Multiluminarias



Dedicada desde hace 4 años, a la fabricación de todo tipo de luminarias fluorescentes, contamos con una calidad excelente, fabricadas con lámina de hierro, con tratamiento fosfatizado que le asegura gran protección contra la corrosión, recubierta con pintura blanca en polvo, electrostática al horno brindando un excelente acabado y alto índice de reflectividad.

El Sr. Danilo Porras, Presidente, y el Sr. Ricardo Leiva, Gerente General de esta firma, indican que mantienen un excelente inventario de producto terminado, "para un mejor servicio a nuestros clientes. Estamos ubicados en Cartago, en el Alto de Ochomogo, con una planta muy ágil para darle a sus proyectos una entrega justo a tiempo".

Fabricamos todo tipo de luminarias fluorescentes, T-12, T-8, T-5, con los más altos estándares de calidad, las cuales cuentan con una garantía de dos años "ya que los elementos eléctricos y materiales utilizados nos lo permiten", y a precios muy competitivos.

"Contamos con presencia en los mejores establecimientos del país, gracias a nuestros distribuidores, los cuales han hecho una labor encomiable en este campo".

Contáctenos al teléfono 2537-47-47 ó al fax: 2537-27-27, o bien al correo electrónico: mluminarias@gmail.com que gustosamente le atenderemos.

Ricardo Leiva, Gerente General y Danilo Porras, Presidente de Multiluminarias, indican que poseen luminarias para el mercado ferretero, sector industrial e institucional.



¡Profesionales en puertas!

Por Puertas y Molduras

Cuidar cada detalle de fabricación y velar para que el mercado reciba un producto de calidad, forman parte de las consigas que la empresa Puertas y Molduras se ha trazado en el mercado.

Lo que inició hace 44 años con la fabricación de pisos de parqué, hoy es una fábrica de más de 3000 m² y que posee una capacidad para producir cerca de 6000 puertas por mes. Puertas y Molduras es producto del esfuerzo de Fabio Méndez, un hombre que afirma que el secreto está en hacer bien las cosas y velar para que cada detalle se haga con profesionalismo y cariño. Actualmente, Puertas y Molduras fabrica puertas de pino sólidas. Y también puertas contrachapadas en skin, en diferentes diseños. Para las sólidas se importan maderas de Chile y para las de skin de Australia.

"Nos preocupamos mucho por la fabricación depurando la calidad, para no ser uno más del montón y darle la confianza necesaria al cliente", indica Méndez.

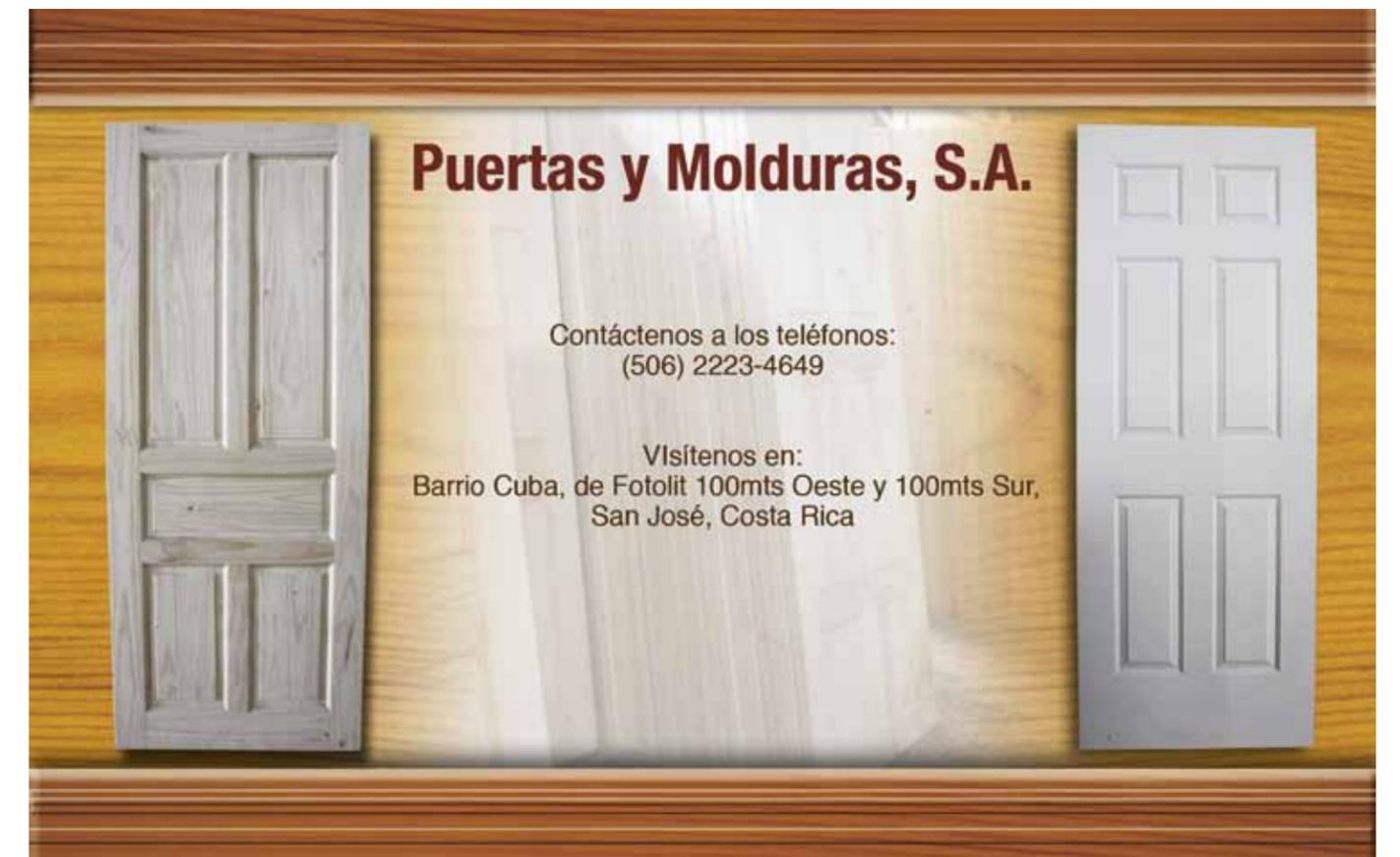
Afirma que la pretensión de la empresa es llegar con sus productos a todo el país y Centroamérica. Para la parte de comercialización, Méndez comenta que posee el apoyo de Danilo Porras, que cuenta con una amplia experiencia en el sector ferretero.

"Uno de nuestros grandes valores para tener un producto de calidad, es tener 40 colaboradores muy especializados y con mucho conocimiento", dice Fabio, quien a la vez comenta que cada una de las puertas lleva un proceso muy riguroso, productos que al final logran ganarse la confianza del cliente a base de la seguridad de una alta calidad.

Nuestras puertas son fabricadas todas en una altura de 2, 10 metros, en diferentes anchos que van desde 60, 65, 70, 75, 80, 85, 90 y 95 centímetros.



Fabio Méndez de Puertas y Molduras y Danilo Porras en la parte de Comercialización, velan por llevar al mercado productos de una alta calidad.



21 y 22 octubre,
Hotel Corobici,
San José, Costa Rica.



¿Necesita una buena guía financiera?

La Bolsa Nacional de Valores y EKA, la Revista Empresarial, organizan la tercera edición del Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas CONFIES, donde usted podrá conocer nuevas alternativas, intercambiar puntos de vista y comparar estrategias en el campo financiero.

¿Por qué asistir a CONFIES?

1. Entrar en contacto con las nuevas tendencias del mercado.
2. Conocer nuevas herramientas para mejorar su desempeño.
3. Fortalecer su red de contactos.
4. Conocer nuevos proveedores que conforman la Feria Internacional de Finanzas

Eje Temático: Herramientas de Gestión

La creación de valor en las negociaciones

- M.B.A. Edgar Medina, Gerente Administrativo y Comercial de Agro Exportaciones MEMOSA S.A. & TropiFoods

Matrices de riesgo para detectar y prevenir la legitimación de capitales y la financiación del terrorismo. Una aplicación práctica en la realidad costarricense

- Arturo Azofeifa Céspedes, CAMS. AML/CA., Gestor de Cumplimiento y Técnico Internacional SARLA/FT de Popular Fondos de Inversión S.A

Políticas de Responsabilidad Social Empresarial y su efecto en el valor empresario.

- M.A.E. Roxana M. Víquez Salazar, Directora Regional de Responsabilidad Social Corporativa de la Red Financiera BAC-Credomatic

Para más información:

Ejecutiva de Confies: Katherine Thomas, Tel. 2231-6722 Ext. 147 katherine.thomas@eka.net

Para reservar participación en el congreso:

Johana Argüello Tel: 2231-6722 ext. 130, Cel. 8812-0422, johanna.arguello@eka.net

Astrid Madrigal Tel: 2231-6722 ext. 124, Cel. 8836-4424, astrid.madrigal@eka.net

Para reservar stand y patrocinios en la Feria Internacional de Finanzas

Sara Bado Tel: 2231-6722 ext. 148, Cel. 8815-6194, sara.bado@eka.net

Emilia Munguía Tel: 2231-6722 ext.134, Cel. 8915-5186, emilia.munguia@eka.net

Co-Patrocinador:

Patrocinador:



Vea todas las conferencias en:

www.confies.org



Guía de Proveedores

CLASIFICADOS

EMPRESA	TELEFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa	2250-5656	2250-5781
Corporación Macavi S.A.....	2293-1476	2293-4594
ACERO		
De Acero de C.V	2296-2384	2296-2384
ALMACÉN		
Almacén Mauro	2220-1955	2220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA		
Esco	2242-2929	2232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehiculos	2295-0000	2295-0052
Purdy Motor	2287-4180	2287-4311
COMERCIO		
Central de Mangueras	2256-1111	2222-8513
CONSTRUCCION		
Comex	2288-5500	2289-8407
CONSTRUCTORA		
Constructora Costarricense (COCOSA)	2282-7141	2282-7226
Desarrollos Tecnicos S.A.....	2234-0065	2234-1528
Deyspo S.A.....	2434-1008	2433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar).....	2519-6900	2232-0504
DEPOSITO DE MATERIALES		
Deposito de Materiales El Domingueño	2244-0571	2244-1766
Deposito El Rafaeléño S.A.....	2263-4000	2263-4000
Deposito y Ferrería Los Angeles	2262-3303	2237-4110
DISTRIBUIDORA		
DIPROFESA	2234-7286	2225-3042
Distribuidora Arsa S.A	2285-4224	2245-6331
Distribuidora Ipacarai	2219-9621	2219-8552
Distribuidora Procasa S.A.....	2297-3287	2297-3284
Dsit. De Materiales y Equipos Dismatec Técnica S.A.....	2292-0184	2229-0147
Torneca.....	220-7777	2207-7700
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.....	2293-3692	2293-4673
ELECTRICO		
Agulla Eléctrica Centroamericana	2261-1515	2237-8759
Almacén Electrico Rorifer.....	2666-8686	2666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S.A CODELEC.....	2253-1170	2225-0242
Eaton Cutler Hammer.....	2247-7600	2247-7683
EBISTIC S.A.....	2293-8778	2293-6068
Electro Beyco S.A.....	2460-0775	2460-0625
EQUIPOS DE LIMPIEZA		
German-Tec de Costa Rica.....	2220-0303	2220-0310
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos	2265-6500	2265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA	2234-0304	2234-0185
FERRERIA		
AG Almacenes González	2537-1515	2537-1638
AGELEC.....	2494-8996	2494-8995

Consorcio Ferretero de San José (COFERSA)	2205-2525	2205-2424
COSMAC	2260-7575	2260-7575
Do it Center Papagayo	2667-0667	2667-0525
El Colono Cedral	2460-2644	2460-0284
El Eléctrico Ferretero S.A.....	2259-0101	2226-5037
El Fontanero	2247-0733	2236-8686
El Lagar	2259-5959	2259-4575
EPA.....	2588-1145	2588-1147
Grupo Samboro GS, S.A.....	2260-0606	2237-2651
I.B. Industrial	2453-1250	2453-1250
Indianapolis S.A.....	2243-1716	2243-1733
Kemiko de Costa Rica.....	2215-3601	2215-3598

HERRAMIENTAS

Corte y Precisión de Metales Ltda.....	2256-1784	2223-1860
--	-----------	-----------

INDUSTRIA

3M Costa Rica, S.A.....	2277-1000	2260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.....	2235-0304	2235-1516
Eaton Cutler Hammer.....	2247-7600	2247-7683
Bticino Costa Rica S.A.....	2298-5600	2239-0472
DIASA	2443-2425	2440-4656
Espartaco	2242-4603	2272-0237
Laminadora y Trefilería Costarricense	2236-0039	2236-3776
Schneider Centroamerica Ltda.....	2210-9400	2232-0426

MAQUINARIA

Agrosuperior S.A.....	2210-5350	2231-5059
Madeco Ltda	8386-4789	2239-1674

MATERIALES DE CONSTRUCCION

Acerplas S.A	8878-0164	
Cemex Costa Rica	2201-2002	2201-8202
Centros Industriales Torneca.....	2207-7777	2207-7700
Comercial Superbloque, S.A	2293-9162	2293-8324
Henkel Costa Rica Ltda.....	2277-4800	2277-4881
Holcim Costa Rica S.A.....	2205-3000	2205-2700
Vértice.....	2256-6070	2257-4616

MAYORITAS

Difesa	2236-7424	2236-7550
--------------	-----------	-----------

PINTURA

Celco de Costa Rica	2279-9555	2279-7762
Duralac.....	2257-7075	2256-3719
Lanco & Harris.....	2438-2257	2438-2162

PLASTICOS

 PLASTIMEX S.A. PALMARES	Tel: 2453-1251 • Fax: 2453-1873 www.plastimexsa.com
---	---

SERVICIOS

Condicen Ltda.....	2282-1949	2282-1950
Eivatrom S.A	2242-9929	2232-6071

SUMINISTROS PARA FERRERIA

Capris S.A.....	2290-0102	2231-4485
Electro Válvulas S.A	2285-2785	2285-2885
Importaciones Vega.....	2494-4600	2494-0930

TIENDAS ESPECIALIZADAS

Cerámicas Mundiales S.A.....	2233-0153	2259-8484
------------------------------	-----------	-----------

TUBERIA

Durman Esquivel S.A.....	2436-4700	2256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt Cia Ltda.....	2257-6964	2222-8679

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.
Información: Johanna Argüello. Tel. 2231-6722 ext. 130, email: johanna.arguello@eka.net



¡Nos vamos de gira!

expo FERRETERA San Carlos

17 y 18 de Noviembre 2009
Salón Parroquial de Ciudad Quesada

- 25 empresas proveedores del sector, se harán presentes en este evento para facilitar el desarrollo de negocios, fortalecer las relaciones comerciales y ofrecer sus productos y servicios.
- Reunión de negocios en la zona
 - Contacto directo entre proveedores y ferreteros
 - Charlas de capacitación de productos.

Horario: martes 17 de 2 a 8 p.m. y miércoles 18 de 11 a.m. a 8 p.m.

ENTRADA GRATUITA: Regístrese en www.expoferretera.com o llámenos al Tel. 2231-6722 ext 147 y le enviaremos su gafete e información del evento.
Para reservar stand: Braulio Chavarría, braulio.chavarria@eka.net Cel: 8372-1192 / Gabriela Alpízar gabriela.alpizar@eka.net Cel: 8831-2296

¿Expoferretera de gira en San Carlos?

Expoferretera, el centro de negocios ferreteros donde se reúnen los más importantes proveedores del sector, ahora expande sus fronteras a Ciudad Quesada.

25 empresas proveedores del sector, se harán presentes en este evento para facilitar el desarrollo de negocios, fortalecer las relaciones comerciales y ofrecer sus productos y servicios.

¿Cuándo y dónde?

Nuestra cita es el martes 17 y miércoles 18 de noviembre Salón Parroquial, 100 mts. norte Templo Parroquial de San Martín, Barrio San Martín, Ciudad Quesada.

Horario al público

Martes 17 de noviembre, 2 p.m. – 8 p.m.
Miércoles 18 de noviembre, 11 a.m. – 8 p.m.

Horario de charlas

Martes 17 de noviembre (2 p.m., 3:30 p.m., 5:00 p.m., 6:30 p.m.)
Miércoles 18 de noviembre (11:00 p.m., 1 p.m., 2:30 p.m., 4:00 p.m., 5:30 p.m., 7:00 p.m.)

Ventajas

- Reunión de negocios en la zona.
- Entrar en contacto directo con sus proveedores.
- Participe charlas de capacitación de productos.

Información

- **Braulio Chavarría**, Asesor Comercial, braulio.chavarria@eka.net, cel:8372-1192
- **Gabriela Alpízar**, Asesora Comercial, gabriela.alpizar@eka.net cel:8831-2296
- **Katherine Thomas**, Ejecutiva de Eventos, katherine.thomas@eka.net
Teléfono: (+506) 2231-6722 Fax:(+506) 2296-1876

Más información en :

www.expoferretera.com



Pasaporte Especial

Presente este pasaporte en la entrada de la feria y podrá ingresar gratuitamente. ¿Desea que le enviemos su Gafete con el que podrá ingresar gratuitamente al evento todos los días y recibir trato VIP en la entrada? Regístrese anticipadamente en www.expoferretera.com o completando este cupón con sus datos y enviándolo antes del 30 de octubre de 2010 al fax (506) 2296-1876.

expo
FERRETERA
San Carlos

Nombre y apellido: _____

Cargo: _____ Empresa: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Apdo: _____ Cod: _____

E-mail: _____

Dirección exacta: _____

Actividad de la empresa: _____

Desea suscripción a la revista TYT? SI NO

Empresa que lo invita: _____

EL FERRETERO

Sus más de 12 años de experiencia en las lides ferreteras le dicen que todo está en la actitud y el ingenio, y un poco de creatividad si se quiere aumentar las ventas, pero también en conseguir que los clientes confíen en el negocio para que éstos vuelvan. “Nada hace uno con vender solo una vez, si en la mente del cliente no queda la intención de volver”, con estas palabras Erick Orozco, Administrador del Colono La Jungla, en Uvita de Osa, resume la consigna con la que llega a abrir el negocio todos los días.

En el kilómetro y medio, al Sur del Puente de Uvita, en este cantón de la Zona Sur del país, Orozco dice que desde las 6 de la mañana, hora en que le toca abrir las puertas del local, se mete de lleno en su mente, superar las ventas del día anterior.

“No hay nada que una actitud positiva no logre. Desde que un cliente ingresa al negocio, sabemos que viene a buscarnos para ayudarnos, y lo menos que podemos hacer es tenernos una mano nosotros mismos”, asegura. A pesar de manejarse con una mentalidad positiva, y buscar contagiar a los 30 empleados que le acompañan, Orozco reconoce que las cosas no son fáciles.

“En la zona hay bastante construcción, pero hay que salir a ganarse esos clientes porque la competencia es fuerte”, indica, mientras siempre otra frase lapidaria al decir que “no sé porque la gente habla de crisis, cuando las situaciones negativas son más del ser humano que del entorno”.

Atentos a la demanda

El Colono La Jungla es un negocio de más de 2000 m², y se ubica en una zona meramente costera. En el negocio reciben más de 100 clientes al día.

“Siempre he creído que uno tiene que ser bueno en lo que le gusta. A mí me encanta atender clientes, salir a buscarlos, pero sobre todo, lograr que vean la empresa como su aliado”.

Metido en la Jungla

Otro de los detalles que este administrador nunca deja al azar, es esperar a no tener producto para correr a hacer los pedidos.

“Conocemos bien la demanda de productos que se dan en la zona, qué es lo que los clientes requieren. Aquí lo importante es buscar adelantarse a ellos, por eso a la hora de comprar nos medimos basados en esto. Entendemos que lo que no vendamos nosotros, sí lo hará la competencia”, sentencia Orozco.

La experiencia acumulada que posee Erick en este negocio, data desde antes de que la empresa pasara a ser un Colono, pues antes era solamente Ferretería La Jungla.

“Cada producto que uno posee en el negocio representa una oportunidad de venta. Las cosas no se mueven solas, hay que darles un poquito de empuje. Buscamos estar siempre al día en cuanto a productos, pues aunque estemos alejados del Valle Central, los clientes piden hoy lo que va a salir mañana al mercado”.

Y ante la pregunta de por qué abren tan temprano el local, cuando lo usual o acostumbrado es empezar desde las 7 de la mañana, Orozco, -sonríe- afirma que “cuando todos han abierto, ya nosotros les llevamos una hora de estar vendiendo”.

Afirma que tanto en ferretería como en materiales de construcción, las oportunidades se presentan a diario. “Esta zona está tomando mucha importancia turística y los negocios no nos podemos quedar en el pasado ni siendo conformistas”, dice Orozco.

El Colono La Jungla mantiene a Erick Orozco, su Administrador, como estandarte de ventas, pues él asegura que cada día es una oportunidad para superar el anterior.

Erick Orozco se declara un ganador en el negocio ferretero. Su meta consiste en vender más de lo que consiguió en el día anterior.



EN EL CLAVO



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

Para hacer crecer su ferretería o cualquier negocios hay una cosa que no podemos olvidar: dar un buen servicio al cliente. Y para conseguir esto es fundamental que la dirección de la empresa lo valore como elemento de generación de valor agregado y fidelización.

Puro talento gerencial

Y es que cuando una persona entra a cualquier establecimiento comercial, sea físico o virtual, está esperando el mejor de los servicios, ya sea que decida a comprar o no. ¿Por qué? porque el cliente sabe que sin el dinero que gasta en los diferentes artículos, la tienda no existiría o no sería lo que es. Muy probablemente todos nosotros hemos tenido malas experiencias de servicio, las que probablemente hayan hecho que nuestro concepto e imagen del establecimiento decaiga, trayendo como consecuencia el decaimiento de los resultados económicos de la tienda.

Piense cómo está su ferretería en este sentido y tome en cuenta los llamados mandamientos de servicio al cliente:

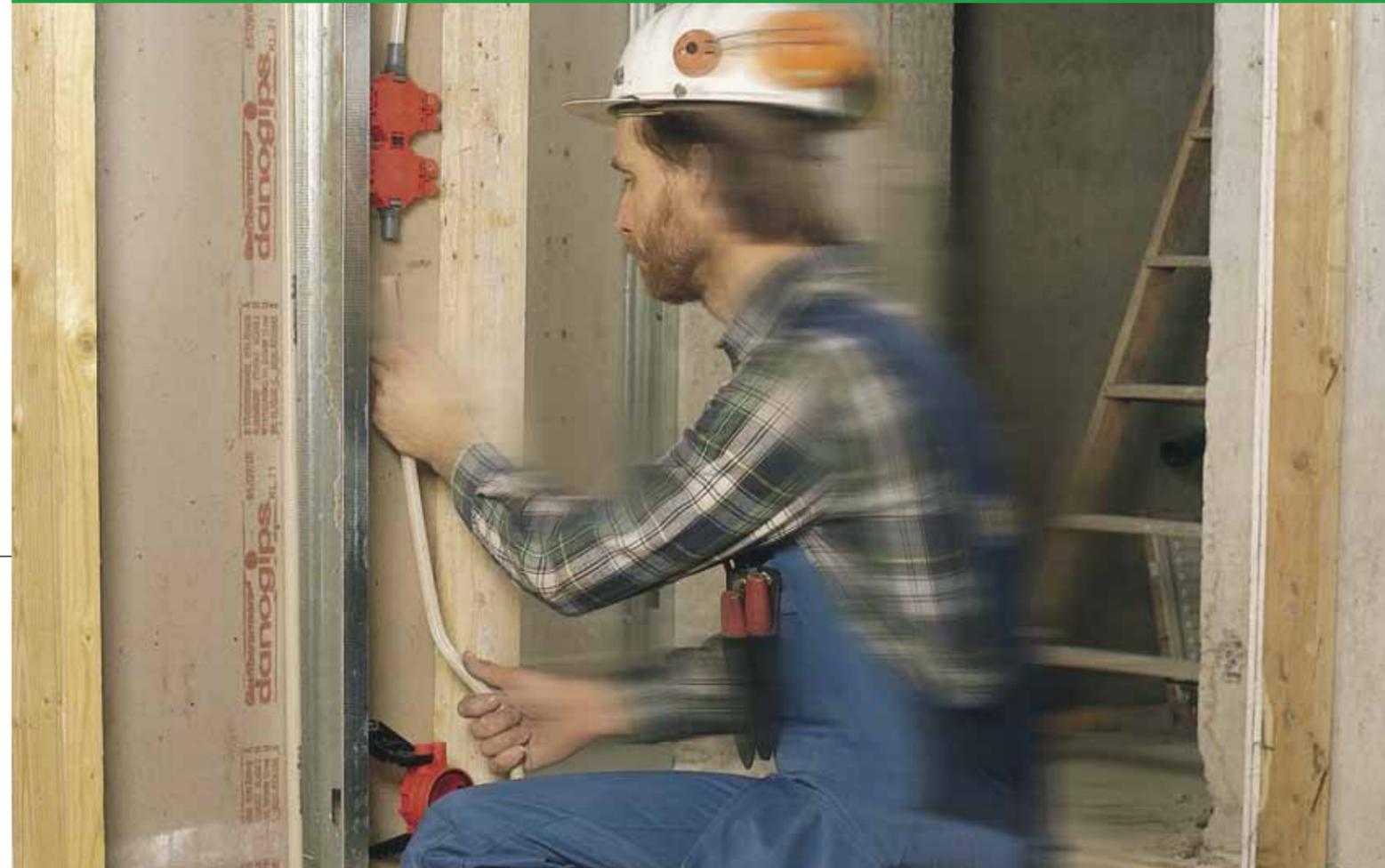
1. El cliente por encima de todo.

2. No hay nada imposible cuando se quiere.
 3. Cumpla todo lo que promete.
 4. Sólo hay una forma de satisfacer al cliente: darle más de lo que espera.
 5. Para el cliente, usted marca la diferencia.
 6. Fallar en un punto significa fallar en todo.
 7. Un empleado insatisfecho genera clientes insatisfechos.
 8. EL juicio sobre la calidad del servicio lo hace el cliente.
 9. Por muy bueno que sea un servicio, siempre se puede mejorar.
 10. Cuando se trata de satisfacer al cliente, todos somos un equipo.
- Recuerde, tal como decía John Tschohl, "lograr que los clientes regresen una y otra vez (y no se vayan con la competencia) es el talento gerencial más codiciado del mundo".

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Prodex	Silvia González	Directora de Mercadeo	2438 23 22	2438 23 41	330 4060	silvia.gonzalez@prodexcr.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Abonos Agro	Lynn Delgado	Mercadeo Corporativo	2212 94 18	N.D	2007 1000	ldelgado@abonosagro.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Schneider Electric Centroamérica	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Helvex	Andrés Montes de Oca	Gerente	2203 29 55	2203 73 52	N.D	andres.montes@helvexinternacional.com
Multiluminarias	Danilo Porras	Representante	2537 47 47	N.D	N.D	N.D
Puertas y Molduras	Danilo Porras	Representante	2223 46 49	N.D	N.D	N.D
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
3M	Carolina Estrada	Mercadeo	2277 10 00	N.D	N.D	cestrada1@m3m.com
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D	mcoronado@coflex.com.mx
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Audio Accesorios de Costa Rica	Jorge Blanco	Mercadeo	2218 14 39	2219 27 18	N.D	audioaccesoriosjblanco@yahoo.com
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Ventas	2256 52 12	2258 39 09	223 1150	telemercadeo@tornilloslauruca.net
ARFOSA	Arnoldo Fonseca	Gerente General	2285 22 60	N.D	N.D	arfosa@ice.co.cr
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Cofersa	Armando Salazar	Gerente de Ventas	2205 25 25	2205 24 24	N.D	armando.salazar@cofersa.net
Impersa	Mauricio Orozco	Gerente de Proyectos	2218 11 10	2218 11 07	N.D	morozco@impersacr.com
Distribuidora Ferretera Marín	Idalie Méndez	Ventas	2248 94 32	2248 92 81	N.D	dfmarin@ice.co.cr
Macavi Mayoreo	Sinaí Chaves	Gerente de Ventas	2293 68 46	N.D	N.D	ventas@macavimayoreo.com
Transfesa	Federico Hernández	Gerente de Mercadeo	2210 89 02	2232 61 74	N.D	fhernandez@transfesacr.com

Conéctese a
www.schneider-electric.co.cr



En Schneider Electric conocemos las necesidades de estar informado y actualizado para llevar a cabo sus proyectos actuales. Por esta razón, ponemos a su alcance las mejores herramientas para llevar al éxito y afrontar nuevos retos.

Navegue a través de nuestro portal y descubra un mundo de soluciones integradas a sus necesidades de Eficiencia Energética:

- > Servicios, asesoría técnica, capacitación.
- > Información actualizada de nuestros productos y marcas.
- > Noticias, charlas técnicas, seminarios.
- > Catálogos y documentación técnica.
- > Contactos e información general sobre nuestra empresa.

En Schneider Electric, **satisfacción al cliente** es nuestra prioridad número uno.

Schneider Electric Centroamérica. Teléfono (506) 2210-9400, Fax (506) 2232-0426.

Make the most
of your energy

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.

