



Mole en concreto

Hasta el último día de febrero, el nuevo Estadio Nacional había demandado casi 25 mil toneladas de cemento y más de 10,000 m³ de concreto. AFECC, la compañía constructora china, se ha abastecido del resto de materiales importándolos desde su país, como el caso del acero.

- 26** San Carlos se vistió de ferretería
- 28** Especial de herramienta manual y agrícola
- 36** Especial de sistemas constructivos y techos
- 46** El ojo del amo engorda La Bodega

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



LOCTITE®



Nueva
Cinta
Selladora y
Aislante
Loctite®

Soporta condiciones extremas:

- -55°C a 260°C
- Resistencia a la tensión hasta 700 psi
- Resistencia dieléctrica hasta 400 vpm
- Resistente a los rayos UV
- Resistente al agua salada, combustible y ácidos

Aplicaciones típicas:

- Industriales
- Reparaciones automotrices
- Navales
- Plomería
- Eléctricas
- ¡Y mucho más!



Henkel

LANCO®

DOBLE PROTECCIÓN PARA SUS TECHOS DE METAL



Proteja su techo
nuevo u oxidado

LOS EXPERTOS RECOMIENDAN LANCO
Teléfono 2438-2257 • www.lancopaints.com

En nuestra próxima edición

ABRIL TYT 167

• **Ranking: Ferreterías más importantes del país**

Las ferreterías que dominan el mercado costarricense.

• **Especial de canteras, tajos y concreto**

No sea un oferente más en agregados de construcción y productos de concreto, haga la diferencia con TYT.

• **Especial de baño**

Cierre comercial:
12 de Abril

Anúnciese en TYT



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



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Cel. 8372-1192

CONTENIDO



Ferretería Rojas y Rodríguez celebró su 8va. feria. P 26

8 PINCELADAS

18 MERCADEO

El poder del presente

Cualquier vendedor que comercialice productos o servicios, puede tomar acción en el presente y ganar cuatro veces más de lo que gana y desempeñarse a un nivel más alto.

20 EXPOFERRETERA

Expoferretera se viste de gala

Chicharronada, vigorón, bebidas, toro mecánico, música, premios para las ferreterías... Todo a partir del 6 de mayo en Expoferretera...

24 EN CONCRETO

Mole hecha concreto

El Estadio Nacional ha demandado casi de 25 mil toneladas de

cemento y más de 10,000 m3 de concreto.

28 Especial de herramienta manual y agrícola

Las herramientas manuales y agrícolas representan un rubro alto en los negocios ferreteros.

36 Especial de sistemas constructivos y techos

Los sistemas constructivos apuntan hacia más sofisticación y tecnología.

40 AUTOMOTRIZ

Ferreterías a las puertas de un negocio sobre ruedas

Las tendencias apuntan a tener un departamento cada vez más completo y sofisticado de productos automotrices, que saque provecho de la especialización

de los talleres.

42 NOTICIAS COMERCIALES

Atiko World

Atiko World busca convertirse en una solución para los sectores ferretero y mueblero, con productos que otorgan márgenes de utilidad por encima del 35%.

44 PRODUCTOS FERRETEROS

46 EL FERRETERO

El ojo del amo engorda La Bodega

Luis Alberto Soto no se despega ni un instante de su negocio, pues dice que a muchos clientes siempre les gusta que los atienda el dueño, además sabe que la competencia está al acecho en procura de aprovechar el más leve descuido.

Protecto Clinic & Home

Pintura que elimina al contacto virus y bacterias causantes de múltiples enfermedades, como:

- Influenza
- Cólera
- Hepatitis
- Rotavirus
- Rhinovirus, etc.



Pintura diseñada para hospitales que hoy puedes aplicar en casa.

Protecto Clinic & Home protección en forma de pintura.



Disponible en distribuidores autorizados y tiendas



•CUESTA DE MORAS: TEL: 2222-9922 •DESAMPARADOS: TEL: 2219-1874 •URUCA: TEL: 2290-5191 •SAN PEDRO: TEL: 2224-9691 •ESCAZÚ: TEL: 2228-2728 •TIBÁS: TEL: 2236-5769
•CARTAGO: TEL: 2591-2300 •LIBERIA: TEL: 2666-7426 •TECNO PUNTO: TEL: 2256-5994 •PAVAS: TEL: 2296-4465 •NOVACENTRO: TEL: 2225-0307 •ALAJUELA: TEL: 2440-6606 •NICOYA:
TEL: 2686-7000 •TAMARINDO: TEL: 2652-9000 •PÉREZ ZELEDÓN: TEL: 2771-5636 •OUTLET URUCA: TEL: 2290-7413 •HERRADURA: TEL: 2637-8085 •SAN SEBASTIÁN: TEL: 2226-4596
•SANTA ANA TEL: 2582-0933 •BELÉN: TEL: 2589-0713 •GRECIA TEL: 2494-8461 •OUTLET OCHOMOGO: TEL: 2216-6362 •CENTRAL TELEFÓNICA: 2518-7300

DIRECTOR EDITORIAL



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Probablemente, muchos ferreteros aún se estén preguntando qué será esto de los Óscaros Ferreteros, e incluso muchos otros piensen, en qué película participé que ahora quieren premiar mi actuación.

Ni lo uno ni lo otro... aunque sí se trata de una premiación, y más que eso de un reconocimiento al esfuerzo, a la trayectoria, al crecimiento, a las estrategias de vanguardia y al desarrollo ferretero. Los Óscaros Ferreteros, como decimos, pretenden reconocer el esfuerzo de esos actores que a diario se enfrenta con tomar decisiones de otorgar créditos a sus principales clientes, de confiar en ellos, de decidir entre

¿Qué es eso que llaman Óscaros Ferreteros?

aumentar más una línea y disminuir otra a la espera de que la rentabilidad total del negocio no se vea afectada negativamente, de dar la cara ante sus proveedores al administrar certeramente el área de cuentas por pagar, en fin, de ser el responsable del negocio. Sí señores, el "actor" se llama: el ferretero.

Se trata de una noche, la noche del jueves 06 de mayo, en el marco de la inauguración de Expoferretera, en la Torre Geko del Mall Real Cariari. Una noche a la que todos los ferreteros del país están invitados, una noche en la que esperamos a todos los propietarios, administradores, proveedores y demás personal de las ferreterías.

Desde luego, además de esta presentación también está Expoferretera, con todo su elenco de expositores, novedades y demás ventajas.

Precisamente, de estas ventajas quiero hablarles, porque después de 11 años de celebrar esta feria, hoy toma otra connotación que va más allá de la obtención de un descuento en sus compras. Y aunque cualquiera crea

que los proveedores igualmente, le mantendrán los descuentos, hasta por dos meses después de la feria, hay otro sinfín de valores que solo en la propia feria se encuentran y que aprovecho para mencionarles algunos: negociar nuevos precios y plazos de pago, conocer su competencia más a fondo (no con el fin de copiar, ni rivalizar, sino con el objetivo de lograr una proyección más competitiva de su empresa). También está lo ver nuevos productos (recuerde que un vendedor le puede llevar cualquier producto nuevo hasta su empresa, pero qué pasa por ejemplo con los productos como máquinas de soldar, bombas para agua, compresores, herramientas eléctricas. Para apreciar con tiempo y negociar precios para estos productos, el ideal es visitando la feria).

Entretenimiento y diversión. Cada expositor se esmera por hacer pasar un buen rato a sus clientes con concursos, retos, competencias.

Es por eso, que me complace poder invitarlos a vivir Expoferretera 2010.

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 Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Iranía Salazar Solís

Liliana Castro Solano

Foto portada

Hugo Ulate Sandoval

Suscríbese

www.tytenlinea.com

Circulación

Yariela Duarte
suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 152



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

CONSTRUYA CON INTELIGENCIA

En el Centro de Servicio Abonos Agro usted cuenta con asesoría técnica para su proyecto, producimos materiales para la construcción hechos a la medida y según las necesidades de cada cliente.

FERRALLA



Cero desperdicio en varilla N° 2 a N° 5

TECHO TOTAL



Producto apto para cualquier clima por utilizar materias primas galvanizadas

Ventajas con Ferrallas

- Reducción en el tiempo de ejecución del proyecto.
- Uniformidad en la producción de los elementos.
- Más uniformidad en la producción de los elementos y un mejor cumplimiento en las especificaciones estructurales.

Ventajas con Techo Total

- Reducción del costo al prescindir de discos de cortes, soldadura, pintura anticorrosiva y de acabados.
- Precisión milimétrica contra planos digitales de cada proyecto.

Email: ferralla@abonosagro.com • techototal@abonosagro.com

Tel: 2211-5000 www.abonosagro.com



ABONOS AGRO

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Fuerte expansión ferretera en países suramericanos
- Elección de tres cadenas para compra de materiales indigna a ferreteros locales
 - Acerinox listo para invertir
- Bosch lanza su broca Speed-X de alta durabilidad para martillos perforadores
 - DeWalt se asocia con el boxeo

CARTAS

Estrategias ferreteras

Desde Cartagena, Bolívar en Colombia, les escribo para comentarles que siempre leo la revista TYT, y que en Cartagena tenemos un grupo de ferreteros que siempre estamos impulsando estrategias en sector de la construcción.

Sin falsa modestia, puedo calificarme que soy de los que más ha impulsado y me he fortalecido mucho en su revista. Hay buenos editoriales y buenas sugerencias para mejorar los puntos de venta. En fin, todo lo que tenga que ver con estos temas me interesa.

Les comento que hay un par de colegas ferreteros, que estamos interesados en asistir Expoferretera Internacional. Estamos haciendo todas las ges-

tiones para que fenalco (Asociación de Ferreteros) y a la Cámara de Comercio de mi ciudad, se interesen y de golpe nos patrocinen el viaje, ya que sabemos que este tipo de eventos sirve para fortalecer lazos y estimular posibilidades de negocio. Finalmente, ¿cómo hago para acceder al último ejemplar de la revista?

Gracias

Ing. Gregson Martínez O.
Cartagena, Colombia

R/ Estimado señor Martínez, gracias por escribirnos. El último ejemplar digital de la revista lo puede acceder a través del sitio oficial de TYT:

www.tytenlinea.com

Enfoque realista

Sin duda alguna, TYT marca una diferencia enorme en cuanto a otros medios escritos que intentan dar a conocer el mercado de la ferretería y la construcción en nuestro país. La revista TYT muestra un enfoque muy asertivo y real del negocio, que sin duda alguna informa y educa al empresario, al cliente y cualquier lector que tenga acceso a la información que se publica.

La revista TYT viene a representar la alternativa número uno para que nuestro mercado sea conocido, en su cara real, con propuestas y alternativas, para generar de

esta forma un periodismo escrito diferente. TYT tiene la seriedad de hacer sus publicaciones sobre una base sólida de conocimiento y manejo de la información que quieren hacer llegar a su mercado de interés. En definitiva, leer la revista TYT genera un valor agregado diferente a lo que comúnmente se quiere informar del mercado de la ferretería y la construcción,

Federico Jiménez Delgado,
Gerente de Desarrollo Humano, División Detalle Grupo Progreso CR

AUDIO ACCESORIOS DE COSTA RICA S.A. Home Network **COMMAX**

• PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD • STOCK DE INVENTARIOS • ENTREGA EN 24 HORAS • GARANTIA EN LOS PRODUCTOS • CUBRIMOS TODO EL PAIS

GE BK Audiopipe ME MIYAKO U.I.A. QUEST RGA Remee Camellion

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

PINCELADAS

¿Cómo instalar una brida?

En Youtube.com, un ferretero, tras observar un vídeo de Expoferretera, sobre la instalación de las bridas de Coflex, solicita una explicación más detallada.

La brida flexible es una alternativa para la instalación de sanitarios, pues su diseño ofrece una fijación sólida al piso, un sellado eficiente y cero reducción de flujo, aún en situaciones de tubería desfasada, ovalada o inclinada.

La brida flexible ofrece dos sellos herméticos: uno entre la brida y la base del sanitario; y el otro entre la manga de la brida y el interior de la tubería.

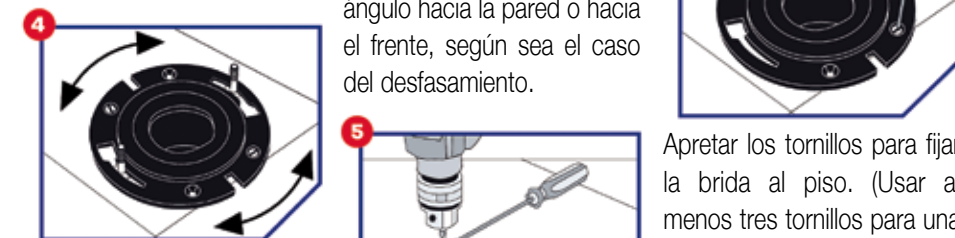
Instalación:



Realizar una simulación introduciendo la brida flexible a la tubería del drenaje, sin marcar o hacer perforaciones. Coloque el sanitario sobre la brida simulando el acomodo final.

Realizada la simulación de la instalación, verificar la distancia que queda entre la pared y el tanque del sanitario. Para ajustes en desfases de la tubería, se recomienda hacer un corte al piso en ángulo hacia la pared o hacia el frente, según sea el caso del desfase.

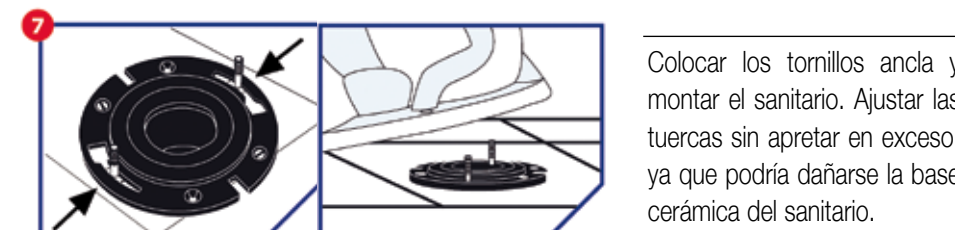
Después del corte en ángulo, introducir la manga de la brida y recorrerla la distancia que sea necesaria.



Colocar los tornillos ancla en las correderas o en las ranuras laterales y girar la brida a fin de ubicar el sanitario en su posición correcta. Una vez hecho esto, marcar los puntos de perforación.

Perforar el piso con un taladro con broca para concreto de 1/4", e introducir los taquetes. Si el piso es cerámico, marcar con un punzón para guiar la broca.

Apretar los tornillos para fijar la brida al piso. (Usar al menos tres tornillos para una mejor fijación)



Se recomienda aplicar algún tipo de sellador alrededor de la base del sanitario.

Colocar los tornillos ancla y montar el sanitario. Ajustar las tuercas sin apretar en exceso, ya que podría dañarse la base cerámica del sanitario.

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cache indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

PINCELADAS

No haga 1 venta, haga muchas...

Cuando se trata de vender, independientemente del sector que se atienda, hay que entender las ventas como todo una forma de negocio, que esconden variables clave que si no son dominadas, pueden producir estancamientos.

Rubén Cubillos, Especialista y Consultor en Gerencia de Mercadeo y Ventas, "mete el dedo en la llaga", y recomienda a los equipos de venta revisar los siguientes puntos:

1. Investigue a la empresa o cliente al que le va a vender.
2. Llegue puntual a la cita de ventas.
3. Proyecte una apariencia profesional.
4. No tenga excesos de confianza con el cliente, aunque el ambiente lo propicie.
5. Llegue preparado con buenos argumentos de venta.
6. Hable menos y escuche más. Cuando le toque hablar, diga

solamente lo necesario. No hable de más.

7. Use un vocabulario apropiado.
8. Mantenga una actitud positiva.
9. No ofrezca soluciones sin conocer las necesidades.
10. Recuerde que el cliente compra más por la emoción que por la razón.
11. Cuando no hay objeciones por parte del cliente, la venta suele terminar en fracaso.
12. El precio es pocas veces decisivo para perder una venta.
13. El cliente nunca compra un producto sino la satisfacción que pueda dar a una necesidad explícita.
14. Estas necesidades pueden y deben descubrirse, despertarse y desarrollarse por el vendedor.
15. La acción de vender es una técnica que debe aprenderse, no es un arte innato en el vendedor.

Fuente: CONMETAS, Congreso de Mercadeo y Ventas organizado por EKA. www.conmetas.com

Rubén Cubillos, Especialista y Consultor en Gerencia de Mercadeo y Ventas, una de las recomendaciones para los equipos de venta, es concentrarse siempre en los beneficios que pueden ofrecer al cliente.



Construcción prevé crecer 2.5%

Guatemala.- Presidente de la Cámara de este sector ve viable un aumento, aunque señala algunos retos.

Después de que 2009, fuera el año más difícil para el sector construcción, hay muchas expectativas de que en este año haya una reactivación que permita al sector tener un crecimiento de hasta 2.5%, según el presidente de la Cámara Guatemalteca de la Construcción, Álvaro Mayorga. Ese crecimiento positivo es contradictorio con las estimaciones del Banco de Guatemala (Banguat) que al aprobar la política monetaria para este año lo coloca como el único sector productivo con una variación interanual en negativo (7.1%), aunque mejor a la caída del 13.4% del año pasado. El Banguat lo justifica en que continuaría contraída la edificación, tanto residenciales como no residenciales.

Fuente: Versión electrónica del diario Siglo XXI de Guatemala.

Procure que usen su marca, no que la recuerden...



¡El recordatorio de marca, no sirve para nada...! Con esta afirmación, Iván Mazo, Mercadólogo colombiano, dio inicio a su charla, en el marco del pasado congreso de Mercadeo y Ventas CONMETAS, organizado por la Revista Eka.

Y es que según Mazo, de qué sirve por ejemplo que los clientes recuerden una marca de herramientas eléctricas, si no está ubicada como la primera en uso. "Hay que buscar que el cliente obtenga compras más significativas, experiencias de compra únicas, para que siga usando los productos de nuestra marca", dice Mazo.

Manifiesta que en el modelo comercial del Siglo XXI, los clientes no serán fieles a productos ni empresas sino a experiencias de compras diferenciadas, únicas, basadas en el servicio. "No hay nada más fidelizador que el cliente encuentre en un producto, toda una experiencia, que encuentre siempre algo más de lo que buscaba".

Como experiencias de compras significativas, cita una clave que es la individualización en el servicio. "Procurar que un cliente se lleve más del 100% del servicio, hará no solo que éste siga usando el producto, sino que su experiencia será tan única que terminará recomendando siempre el producto a más clientes. Nunca se sabe quién puede ser el cliente que atendamos, quizás éste sea tan influyente como para mandarnos hasta mil clientes más", agrega Mazo.

Como ejemplo citó la empresa Disney. "Ahí no permiten que un niño suba a un juego mecánico con un helado, se lo quitan, se lo prohíben.... Pero cuando el niño baja del juego, a la salida hay una persona de la empresa esperándolo con un nuevo helado".

EN HERRAMIENTAS DE MANO...



LA MARCA DE CALIDAD, QUE AUMENTA TU UTILIDAD®

CALIDAD GARANTIZADA Y COMPROBADA

EL SURTIDO MAS AMPLIO Y DIVERSIFICADO

ÉXITO COMPROBADO POR MAS DE 15 AÑOS

 **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

PINCELADAS



¿Cómo vender una escalera?

La escalera conforma un equipo de trabajo en altura con seguridad. Incluso su uso inadecuado podría causar la muerte a los usuarios.

Existe una escalera para cada tipo de trabajo. Muchas disposiciones de fabricación, uso e inspección de las escaleras están normalizadas en las normas ANSI (American National Standard Institute, y OSHA (Occupational Safety & Health Administration)

Para determinar qué escalera utilizar o recomendar para un trabajo determinado, se puede establecer mediante estas preguntas: ¿qué trabajo se realizará?, ¿quién lo realizará?, ¿con qué frecuencia de uso?, ¿cómo

es el ambiente de trabajo normal?

Estas preguntas se refieren al trabajo que se realizará con la escalera, el peso promedio de la persona usuario y sus herramientas; y la frecuencia de uso, esto para definir la capacidad de carga requerida en función al peso promedio de quien la utilizará, incluyendo las herramientas y equipo; y el material de fabricación de la escalera. Se aplica la siguiente tabla de capacidades de carga según norma:

Tipo de escalera	Capacidad de carga nominal	Descripción
Tipo IA	300 lbs	Trabajo pesado. Escalera Industrial. Para labores y actividades de trabajo durante toda la jornada de trabajo y que requiera transportar herramientas y equipo de trabajo manual de peso mayor al normal.
Tipo I	250 lbs	Trabajo pesado. Escalera Industrial. Para labores y actividades de trabajo durante toda la jornada de trabajo.
Tipo II	225 lbs	Trabajo de carga media. Escalera comercial. Para labores y actividades de trabajo frecuentes durante toda la jornada de trabajo.
Tipo III	200 lbs	Trabajo liviano. Escalera doméstica. Para labores y actividades caseras eventuales y de corta duración.
PRFV		Para ambientes 100% bajo el sol, corrosivos y con alguna posibilidad de riesgo eléctrico
Tipo III	200 Lbs	Las escaleras de madera normalizadas son de uso exclusivo doméstico



Ferias en Shanghai (China) 2010

- Feria de cocina y muebles de baño
Del 26 al 29 de mayo
- Feria de tecnología para la prueba y medición
Del 01 al 03 de junio
- Ferias y congresos de la industria del aluminio
Del 09 al 11 de junio
- Feria Internacional de tubo de cañería y las tecnologías-
Del 21 al 24 de septiembre
- Feria Internacional de electricidad y energía mecánica, transmisión, fluidos energía, aire comprimido.
Del 25 al 28 de octubre
- Feria internacional para la construcción y el material de construcción, vehículos de construcción y equipo.
Del 23 al 26 de noviembre

Más información:
<http://www.feriasinfo.es>



Tanques para agua y fosas sépticas

eco tank®

¡El mejor tanque!

PREMIO IBEROAMERICANO A LA CALIDAD Y LA INNOVACION 2008

REPRESENTACIONES PETRINI

Tel: (506) 2227-3722
Fax: (506) 2226-5218
Apdo. 1412-1011 San José, Costa Rica

www.lacasadeltanque.com info@lacasadeltanque.com

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

NANOTECNOLOGÍA A SU ALCANCE

Repelente de Agua de Alta Penetración.
Fabricado a base de novedoso látex acrílico de tamaño de partícula microscópico.

- ▶ Protege superficies expuestas de concreto, block, laja, ladrillo, madera y muro seco.
- ▶ Excepcional adherencia.
- ▶ Resistente a la alcalinidad.
- ▶ Alta protección contra moho, hongos, algas y líquenes.
- ▶ Película ultraligera.
- ▶ Acabado natural o satín, a su elección.
- ▶ Puede utilizarse como base de anclaje.



Tels.: 2279-9555 / 2279-9993
Fax: 2279-7762
email: mobando@celcocr.com

CELCO
es calidad

PINCELADAS

¿Cómo obtener mayor utilidad en la venta materiales de construcción?

Las ventas de materiales de construcción no son un "queque", y si se manejan mal pueden ser una "torta". Esto porque se trata de productos que además de ocupar un espacio amplio en el negocio, la utilidad es significativamente baja y más aún, cuando en el mercado se compite por precio.

Sin embargo, son materiales que hoy los negocios ferreteros no se pueden dar el lujo de no tener, pues aunque la ganancia sea pequeña, también conforman un gancho para vender otros productos que otorgan mayores márgenes. Si así son las cosas, ¿qué se puede hacer para tener mayores utilidades en los materiales de construcción bloques, varilla, adoquines, arena, entre otros, sin que signifique tener que bajar su precio al mínimo?

Para Henry Méndez, Gerente de Ventas de Concrepal, lo primero que debe tomar en cuenta un ferretero es tener clara su estructura de costos para determinar la utilidad exacta que está obteniendo.

"Otro punto fundamental es buscar proveedores que tengan una buena logística de producción y sobre todo aliarse con los más cercanos al negocio, para reducir los costos de acarreo, que a veces es lo que más encarece la venta", dice Méndez.

En el caso de Concrepal, que está ubicada en Palmares de Alajuela, y con plantas cercanas al Pacífico, resulta muy eficiente para negocios que tienen influencia en estas zonas. Asimismo, recomienda tomar muy en cuenta la calidad de los productos que se venden, que cumplan con las normas requeridas para no tener problemas de devoluciones que al final, terminan ocasionando pérdidas.



Henry Méndez, Gerente de Ventas de Concrepal, dice que para que la venta de materiales de construcción sea más rentable es indispensable tener clara la estructura de costos, escoger proveedores cercanos y vender productos de calidad.

Tenían la Ceresita y ahora la lija



Luis González, Técnico de Sia Abrasivos, Gerardo Sánchez, Distribuidor Mayorista para la Zona Norte de Ceresita, André Solano, Representante para Costa Rica de Sia Abrasivos y Marcela Espinoza, Administradora de Austral.

¿Qué tiene que ver una pintura chilena con unos abrasivos suizos? Y aunque suene a "torta chilena" con "galleta suiza", no es ni lo uno ni lo otro...

Hace un tiempo, contamos que la Ferretería Rojas y Monge empezó a "cruzar el puente" para iniciarse como proveedor del mercado con su marca de pintura chilena Ceresita, pero resulta que apenas había empezado a caminar cuando ya firmó otra alianza con Sia Abrasivos de Suiza, para representarlos en el país.

Para atender la demanda con estas dos marcas, Rojas y Monge creó Austral que será la empresa encargada de promover y administrar la mayorización.

Marcela Espinoza, Administradora de Austral, cuenta que Sia maneja abrasivos como lijas para agua, madera, en rollos, pliegos, bandas, y otros para el sector ferretero, automotriz e industrial. Estos abrasivos son fabricados en Suiza, pero vienen de Chile, donde está la convertidora.

Espinoza dice que prácticamente los dos productos vienen a ser un complemento, "pues en una ferretería quien necesite pintura, es muy común que también requiera lija o viceversa".

¿Y cómo van a hacer para vender más lija, habiendo tanto producto y competidor en el mercado? Según André Solano, Representante para Costa Rica de estos abrasivos, "la clave está en dar un valor agregado a la venta con capacitación en los negocios de los clientes".

Para cualquier negociación Austral tiene el teléfono: (506) 2444-0613.

Industrias Ceresita reporta ventas anuales en Chile, cercanas a los \$55 millones.

CANDADOS IMACASA



• Disponible en Blister y en caja

LOS ORIGINALES



• Latón pulido

• Latón fundido

- Gancho de acero templado con mayor protección de corte
- Resistente a la corrosión
- Llave de hierro

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

PINCELADAS

¿Por qué tener más de una marca de pintura?

Es como una fórmula matemática, pues si usted suma Heredia con pintura, necesariamente la referencia apunta hacia la Ferretería Brenes como el negocio que vende más de este producto. Y precisamente, comercializa 4 marcas: Glidden, Protecto, Sur y Lanco. Según Freddy Brenes, Gerente General de esta ferretería, "si vendiéramos una sola marca, probablemente los clientes que se acerquen preguntando por una diferente, simplemente se irían a buscarla en otro lado". Pero a la estrategia de manejar

más de una marca de pintura, dice Freddy que también la acompaña la especialización que el negocio posee en este departamento. "Que el cliente no encuentre un vendedor sino un asesor y hasta especialistas en decoración de interiores y exteriores, sin costo adicional". Además, reconoce que quien viene por pintura y la encuentra, lo más seguro es que necesite de otros productos, así que la venta se hace más grande. Precisamente, ese factor de especialización la ha trasladado también a sus otros departamen-



Freddy Brenes asegura que el nuevo edificio les permitirá lograr mayor especialización en todas las áreas ferreteras. Aquí lo acompaña su hermano Manuel Antonio.

tos como herramientas eléctricas e industriales, iluminación y recientemente construyó un edificio de 1000 m2 para dedicarlo al área de grifería y cerrajería. Actualmente, laboran en esta empresa laboran un total de 130 colaboradores.

cemix

Fabrica y comercializa materiales de construcción para la instalación de acabados.

MORTEROS ADHESIVOS

Para la instalación de cerámicas, azulejos, porcelanatos, vidrio-block, mármol y piedras naturales.

ADEBLOK REPELLOS
Grueso y Fino

Producto modificado con látex y fibra para evitar el agrietamiento y fisuras.

FRAGUAS BOQUILLEX

Producto de alta calidad con arena y sin arena, incluye sellador y antihongos, amplia variedad de colores.

Cemix de Costa Rica • Tel.: (506) 2254-3200 • 2254-3900 / Telfax: 2254-3400 / www.cemix.com

LOCTITE

Usted tiene el PODER

Power Grab® Adhesivo para Construcción Industrial

Adhesivo de alta resistencia para trabajo pesado para reparaciones en interiores o exteriores para proyectos de construcción.

CARACTERÍSTICAS:

- **AGARRE INSTANTÁNEO**
Sujeta instantáneamente y es reposicionable durante los primeros 15 minutos
- **AHORRA TIEMPO Y DINERO**
Elimina virtualmente la necesidad de abrazaderas o clavos
- **FÁCIL DE USAR**
Fórmula látex de bajo olor sin solventes que se limpia con agua y jabón
- **AMBIENTALMENTE RESPONSABLE**
Bajas emisiones y bajo contenido de compuestos volátiles orgánicos además de cumplir con la Certificación GreenGuard
- **ESPECIFICACIONES DE CONSTRUCCIÓN**
Cumple y excede las especificaciones ASTM D3498, ASTM C557 y cumple con la especificación HUD UM60a

Henkel

www.henkel.com

MERCADEO

Cualquier vendedor que comercialice productos o servicios, puede tomar acción en el presente y ganar cuatro veces más de lo que gana y desempeñarse a un nivel más alto.

Por Héctor González

En el tema de hoy, voy a enseñar como se puede usar: "El poder del presente" para tomar acción y lograr las metas.

¿Se ha preguntado por qué es importante este tema? Es importante porque muchas personas, muchos vendedores están teniendo serios problemas con la disciplina, con los hábitos y sobre todo con tomar acción y por eso no están logrando sus metas.

Sobre esto, es de lo que vamos a hablar, de la importancia de tomar acción para que pueda lograr sus metas y por eso le quiero hacer una pregunta: ¿qué puede hacer hoy para lograr sus metas? Fijese que la pregunta no es: ¿qué puede hacer mañana? O ¿qué puede hacer la próxima semana? La pregunta es: ¿Qué puede hacer hoy para lograr sus metas?

Usted tiene la respuesta. La mente del ser humano está diseñada para contestar cualquier pregunta que usted le haga. Así que sólo pregúntele a su poderoso cerebro: qué cosas puede hacer hoy para lograr sus metas y todo lo que venga a su mente escríbalo y después tome acción.

Quiero decirle que, tomar acción es una habilidad adquirida. Esto quiere decir que si usted es de las personas que tiene el hábito de dejar todo para después, usted puede aprender a tomar acción. Usted puede aprender a ser más disciplinado. Usted puede desarrollar nuevos hábitos.

Conozco a muchos vendedores y vendedoras muy talentosos con mucha experiencia, que no están ganando la cantidad de dinero que deberían ganar, simplemente porque no están tomando suficiente acción y no están abiertos a aprender cosas nuevas, porque creen que ya lo saben todo.

Leo Buscaglia decía: "Saber hacer las cosas y no hacerlas, es no saberlas"

Lo único es el presente

Hoy, muchas personas están teniendo serios problemas económicos porque están atrapadas en el pasado y lo siguen proyectando hacia el futuro. Y siguen pensando en el pasado, que en el pasado la economía estaba bien, que en el pasado había mucho dinero, y la realidad es que el pasado ya no existe. Lo único que tenemos es el presente.

Como dice el dicho: "el pasado es historia, el futuro es un misterio y el presente es un regalo". Por eso, quiero que usted se

enfoque en todo lo que puede hacer en el presente para lograr sus metas.

La calidad de su vida, es la calidad de sus preguntas. Le voy a hacer las siguientes preguntas para que tome más acción en su vida:

-¿Qué puede hacer hoy para mejorar su salud?

-¿Qué puede hacer hoy para mejorar la relación con su pareja?

-¿Qué puede hacer hoy para mejorar la relación con sus hijos?

-¿Qué puede hacer hoy para ganar más dinero?

-¿Qué puede hacer hoy para cerrar más ventas?

-¿Que puede hacer hoy para hacer crecer su negocio?

Dedique al menos una hora para escribir su plan de acción, su plan de trabajo para mayo, junio y julio.

¡Muévase a la velocidad de las instrucciones!

Porque en realidad hay mucho poder en el presente. Porque en el presente, usted puede tomar la decisión de hacer su plan. En el presente puede tomar acción y en el presente puede hacer de sus metas una realidad. En cualquier momento, usted puede tomar la decisión, de cómo su vida va a ser diferente de aquí en adelante.

Creo que usted tiene grandeza dentro suyo. Creo que usted tiene el potencial para desempeñarse a un nivel más alto, del que actualmente se está desempeñando. Creo que tiene el potencial dentro de usted para ganar cuatro veces más de lo que actualmente está ganando.

Fuente: Mercadeo.com

Kawasaki

Let the good times roll.



 **REPOSA**
Distribuidora

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

Tel: [506]2272-9020 | 2272-9695

Email: info@reposa.cr

Web site: www.reposa.cr



expo FERRETERA internacional

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

- ✓ 2000 Productos Nuevos
- ✓ 210 Stands
- ✓ 100 Demostraciones

Horario: 11am -8pm



6,7 y 8 mayo 2010 Torre Geko, 4to y 5to piso Real Cariari
www.expoferretera.com Tel.: (505) 2231-6722 ext146

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

Expositores confirmados al 9 de Abril 2010



ENTRADA CORTESIA DE TYT LA REVISTA FERRETERA

Presente esta entrada de cortesía 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 10 abril de 2010 al fax (506) 2296-1876.

Nombre y apellido: _____

Cargo: _____ Empresa: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Apdo: _____ Cod: _____

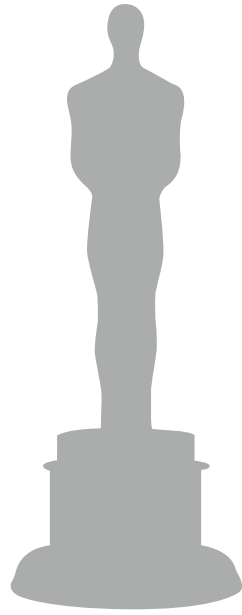
E-mail: _____

Dirección exacta: _____

Actividad de la empresa: _____

Desea suscripción a la revista TYT? SI NO

Empresa que lo invita: _____



Expoferretera se viste de gala

Oscars Ferreteros

expo
FERRETERA
internacional

Chicharronada, vigorón, bebidas, toro mecánico, música, premios para las ferreterías... Todo a partir del jueves 6 de mayo en Expoferretera... Y lo mejor: todos están invitados, así que no hay excusa para no darse una vuelta por la feria.

Por primera vez en la historia de Expoferretera, en un acto de y para ferreteros y demás integrantes del sector, se premiará el esfuerzo por crecer, años de servicio y trayectoria de las ferreterías más importantes del país.

En una actividad sin precedentes, Expoferretera, en conjunto con los expositores de la feria, galardonarán a los ferreteros más importantes, de distintas zonas ferreteras del país.

Acompáñenos y conozca a los ganadores en este evento que se realizará en Torre Geko, el jueves 6 de mayo, primer día de Expoferretera, a las 6:00 p.m.

Los nominados son:

Estos son solo algunos de los nominados para las diferentes categorías de premiación.

Ordenados por orden alfabético

Ferreterías con más años de operación del país
Abonos Agro (Ferretería)
Almacén Mauro
Almacén Técnico Capris
Almacenes Unidos
Difemar S.A.
El Guadalupano
El Lagar
Ferretería El Mar
Ferretería Herradura
Ferretería Reimers
Ferretería Rodríguez Esquivel
Maderas y Ferreterías El Buen Precio

Ferretería que experimentó mayor crecimiento en Heredia
Depósito El Rafaeleño
Depósito Irazú
Depósito Los Angeles
Depósito San Marcos
Depósito San Miguel (Materiales Villa)
Ferretería Acosta
Ferretería Belemita S.A
Ferretería Brenes
Ferretería Nanán Zuñiga
Ferretería RYR
Grupo Santa Bárbara

Ferretería que experimentó mayor crecimiento en San José
Agroservicios El Salitre
Almacenes Unidos
Construplaza
Depósito La Maravilla de Puriscal
Depósito Las Gravilias
El Guadalupano
Ferretería EPA
Ferretería Indianapolis
Ferretería Jiménez
Ferreterías El Mar
Grupo Arenal
Grupo Santa Bárbara
Maderas Camacho, de Escazú
Maderas y Ferretería El Buen Precio
Maflor

Algunos nominados



Freddy Brenes, de Ferreteria Brenes.



Juan Domingo Morera, Propietario de la Ferreteria M Y C.



Diego Barrantes, Gerente General de Coope Madereros.



Enrique Fonseca, Propietario y Alex Muñoz, del Grupo Maderero Iztarú.



Roy Abarca, Propietario de Ferreteria RYR, en Florencia de San Carlos.

Ferreterías en Guanacaste con mayor reacción positiva ante la crisis, en el 2009
Agroservicios La Carreta
Agroservicios La Península
Coco Home Center
Comercial Milanés
Depósito Sancarleño
Do it Center Papagayo
Ferretería Baquore
Ferretería Comaco
Ferretería Los Blancos
Ferretería Sámara
Ferretería Técnica
Ferretería Quemoy

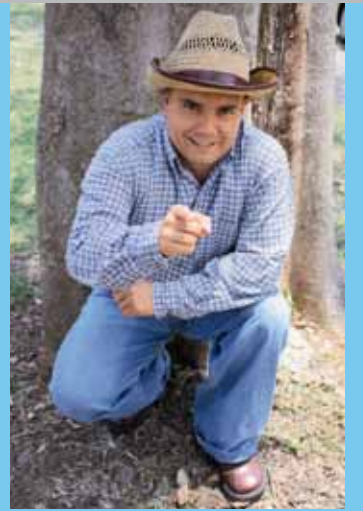
Ferretería que experimentó mayor crecimiento en la Zona Pacífico
El Garabito Ferretero de Jacó
El Lagar Costanera
Ferretería Apuy
Ferretería Barranqueño
Ferretería El Campeón
Ferretería El Esparzano
Ferretería Ferjuca
Ferretería Hua Xing
Ferretería Tung Sing
Maderas Paniagua y Solís S.A

Ferretería que experimentó mayor crecimiento en Zona Sur (Pérez Zeledón, Golfito, Frontera)
Coope Agri
Coope Madereros
El Colono de La Jungla
El Lobo Ferretero
Ferretería Boston
Ferretería Cajón
Ferretería La Costa
Ferretería Pachicha
Ferretería Palmares
Ferretería Valerio
Ferretería Ventanas de Osa
Ferretería y Materiales Granados

Ferretería que experimentó mayor crecimiento en la Zona de San Carlos
Agrologos
Depósito y Ferretería Alfaro Murillo
El Colono San Carlos
Electrobeyco
Ferretería Centro Ferretero Mora Arce
Ferretería HR Santa Clara
Ferretería Koky Vargas
Ferretería Pital
Ferretería Rojas y Rodríguez
Ferretería RYR Florencia

Ferretería que experimentó mayor crecimiento en Alajuela (Alajuela centro y Carretera)
Almacén León Rojas
Casa Ferreterías
Coopro Naranjo
Ferretería Juan Roberto Vargas e Hijos
Ferretería Los Angeles
Ferretería Quincho
Ferretería Rojas y Monge
IB Comercial
Jorcel
Materiales Arpe
Materiales Casagro de Occidente
Materiales Meza
My C Ferreteria

Ferretería con mayor agresividad en mercadeo en conjunto con sus proveedores
Almacén Técnico Capris
Depósito Irazú
Depósito Las Gravilias
El Guadalupano
El Lagar
Fercasa (Casa Ferreterías)
Ferretería Brenes
Ferretería Rojas y Monge
Grupo Nafesa Comercial S.A
Materiales Arpe S.A.



Lo reto en el toro

"Yo aguanté 47 segundos en el toro mecánico... ¿Cuánto aguantaría usted?" Lo reto... Véngase para Expoferretera

Ferretería que experimentó mayor crecimiento en Cartago
Depósito El Pochote
Depósito Irazú Tres Ríos GHP, S.A
El Colono de Turrialba, S.A.
Fercasa
Ferretería El Cipresal
Ferretería El Sembrador
Ferretería La Cascada
Grupo Maderero Iztarú
Mercasa
Super Despensa

Ferretería que experimentó mayor crecimiento en la Zona de Limón
Almacén 3R
Almacén El Mejor Precio
Bloques del Caribe
Depósito San Francisco
DIMACOTO
El Colono de Guápiles
Ferretería Kin
Ferretería Kin, de Limón
Ferretería y Materiales Chong S.A

Vote por el Ferretero del Año en: www.tytenlinea.com o www.expoferretera.com

Regístrese en www.expoferretera.com y con su entrada acceda al parqueo por solo ₡1,000 el día.

Mole en concreto

El Estadio Nacional ha demandado casi 25 mil toneladas de cemento y más de 10,000 m³ de concreto.

Obra en detalle

Operarios: 670 en promedio

Horario: de 6 de la mañana a 7 de la noche, y hasta más cuando se requiere terminar algún trabajo de urgencia. Los trabajadores cuentan con un domingo libre por mes.

Estrategia: conforme avanza la obra, así se llegan las cuadrillas especializadas de China.

Materiales de construcción: con excepción del cemento y el concreto que ha sido suplido por Cemex, el resto de materiales se han traído desde China.

Pintura: igualmente, se traerá de China, pero se escuchan ofertas para las empresas que puedan competir en cuanto a precio.

Estadio en cemento

Hasta el 28 de febrero, Cemex había colocado en esta obra, según el requerimiento de la empresa constructora AFECC de China:

Cemento: 22,000 toneladas o 55,000 m³
Concreto: 10,500 m³

EN CONCRETO

El reloj marcaba las 11 de la mañana de un día normal de trabajo, un día de esos en los que el calor ahoga, sofoca y hasta casi se puede tocar, cuando uno a uno fueron apareciendo, hasta completar los 670 operarios. El incesante sol, casi en el centro del cielo, indicaba la hora del almuerzo, y la mitad del día laboral de una faena que arrancó, como todos los días, desde las 6 de la mañana y que debía culminar más allá de las 7 de la noche. Con sus trajes color vino, y sus cascos de seguridad, y en un orden estricto, estos trabajadores chinos, pasaban uno a uno para recibir su ración de almuerzo de esa jornada. Algunos con sus caras sonrien-

tes, otros abrazados a sus compañeros, en su idioma, parecían contarse lo vivido en esas primeras 5 horas de ese lunes.

Bien alimentados

Grandes ollas con sopa, otras con arroz y carne condimentada, que nos provocó hasta una probadita, por la exquisitez de su aroma, y que no dudamos le habría guiñado un ojo hasta al paladar más exigente, aguardaba por soldadores, ingenieros, estibadores, cargadores, albañiles, maestros de obra y demás operarios orientales. Imaginamos que hay que alimentarse bien cuando se tiene sobre sus espaldas la responsabilidad de una obra como el Estadio Nacional.

Llegamos a la edificación para

constatar el avance, apreciar el sistema constructivo e investigar sobre las capacidades de cemento y concreto utilizado. Precisamente, la empresa proveedora para estos agregados fue Cemex. El encargado de estar al tanto del abastecimiento es Eduardo Corrales, Ingeniero Residente de Cemex. Iniciamos el periplo por la parte externa, en la que los soldados de metal, a diferencia del sistema de andamiaje tradicional que se emplea en el país para obras de altura, tendieron una especie de tela de araña con tubos, armando una estructura completamente escalable. Incluso

se habla que anteriormente en China, para este sistema se usaba el bambú.

La obra está concluida en su parte de concreto, y la empresa constructora conforme el avance, devuelve y trae cuadrillas de China. Casualmente, para ese día venía llegando un grupo especialista en soldadura.

Con excepción del concreto y el cemento, AFECC, la compañía china a cargo se ha abastecido del resto de materiales importándolos desde su país, como el caso del acero.

Esta empresa valora la posibilidad de quedarse en el país a cargo de otros proyectos.



EN CONCRETO



La Ferreteria Rojas y Rodríguez celebró en grande su 8va Feria con todos sus clientes de San Carlos. Aquí Freddy Rodríguez (segundo de derecha a izquierda), con parte de su personal.



Freddy Rodríguez (Padre), fundador desde hace más de 30 años de la Ferreteria Rojas y Rodríguez, agradeció a Dios por la presencia de los clientes en la feria.

San Carlos se vistió de ferretería

Ferretería Rojas y Rodríguez celebró su 8va. feria, con la presencia de más de un millar de clientes.

Muelle de San Carlos, Costa Rica.- Intaco, Cofersa, Cemex, Rosejo, Distribuidora Arsa, Cel Internacional, Hergonza, Macavi, Capris, Sylvania, Transfesa, Iluminación y Más, Suva Internacional, Distribuidora Reposo, Masaca, Indudi, Bticino, Reimers, Lanco, Corporación Font, Amanco, Coopelecheros,

Teni Gypsum, Universal de Tornillos, Proveeduría Total, Mayoreo del Itsmo, Pedregal, Metalco, Conducen, Protecto, Dihasa, Tecno-Lite, German-Tec, Janus Siglo XXI, Banco Popular, Torneca, INS, Kativo, Plycem, Austral, F&G Ferreteros, Águila Eléctrica, Importaciones Vega, Eaton, Unidos Mayoreo. Parece un desfile de empresas...

¿Cierto?, pero así de unidas y así de juntas, estos mayoristas del mercado ferretero estuvieron congregados para celebrar la 8va Edición de la Feria de la Ferreteria Rojas y Rodríguez, de San Carlos, Alajuela, Costa Rica. Apostadas en Muelle de San Carlos, en la sede de la Asociación de Ganaderos de San Carlos, muy temprano desde las

7 de la mañana, el personal de la ferreteria, comandado por Daniel Monge, Proveedor de Rojas y Monge, y por su puesto, su propietario Freddy Rodríguez, aguardaban con impaciencia más de un millar de clientes, que estarían seguros abarrotarían estas instalaciones.

Así empezó a correr el sábado, el 13 de marzo, un día de fiesta para los sancarleños, clientes de Rojas y Rodríguez, que sabían que ese día encontrarían productos en oferta, novedades, entretenimiento, diversión, bocadillos, almuerzo y hasta el cafecito de la tarde...

Pero dejemos que las imágenes hablen por si mismas:



Herramientas Profesionales



AmPro®

MANUALES - INDUSTRIALES - NEUMATICAS - AUTOMOTRICES ESPECIALIZADAS



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

HIDROCA
Tel. 2549-5600

Frente al Hotel Irazú - La Uruca - www.hidroca.cr.com

EN CONCRETO

Especial de Herramienta Manual y Agrícola

Las herramientas manuales y agrícolas representan un rubro importante en los negocios ferreteros. Prácticamente, oscilan entre un 20% del total del inventario de cualquier ferretería.



Juego de llaves combinadas estándar de matraca (rash). Cumple o excenden especificaciones ANSI.

Raspador para trabajo pesado. Ideal para trabajar en lugares profundos como huecos de salpicaderas. el mango sirve como almacén para hojas de navaja. Viene con 3 hojas. Marca Knova.



Juego de herramientas para mecánico. Incluye estuche organizador. 80 piezas. Marca Knova.

Distribuye: Sorie Tel.: (506) 2296-2117



Variedad en herramientas manuales Force



Distribuye: Capris
Tel.: (506) 2519-5050

metabo®

metabo®
Professional
Class



AL MEJOR PRECIO



EN CONCRETO

Especial de
Herramienta Manual y Agrícola



Variedad en palines y palas



Variedad en cuchillos



Variedad de azadones



Pala para camping



Pala carbonera de aluminio

Pala carbonera de hierro



Hachas

Distribuye: Imacasa
Tel.: (506) 2293-2780



Distribuye: Cel Internacional
Tel.: (506) 2432-5868

Herramienta manual Black & Decker. Garantía de por vida en la línea profesional y 15 años de garantía en la línea liviana.



Niveles Empire, de 18" a 72", en aluminio y plástico.



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



Amplio surtido en herramientas agrícolas, marca Surtek.

Variedad en herramientas manuales, marca Surtek.



Distribuye: Distribuidora Arsa
Tel.: (506) 2285-4224

Cinceles en varios tamaños. Marca Hunter.



Variedad en llaves. Marca Hunter.



Surtido en destornilladores con variedad en puntas.

Distribuye: Grupo G & Q
Tel.: (506) 2447-7886

Segueta ajustable para 10" y 12". Marca Hunter.



Variedad de herramientas agrícolas: palines, palas cuadradas, hachas, palas.

Surtido de machetes. Marca Corneta.



Distribuye: Masaca
Tel.: (506) 2244-4044

CUCHILLAS IMACASA



• Disponible en Blister

LAS ORIGINALES



150 9001 CERTIFIED

Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos



IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EN CONCRETO

Especial de **Herramienta Manual y Agrícola**



Juego de llaves combinadas cortas. 7 piezas. (Acabado pulido espejo, estrías convexas, 12 puntas). Marca Ampro.



Juego de herramientas de 126 piezas. Dados de 6 puntas con acople de 1/4".

Juego de llave corta de matraca de 7 piezas. Marca Ampro.



Juegos de dados y puntas con acople de 1/4", 3/8", 1/2" (SAE y Métrico) 136 piezas.



Distribuye: Hidroca
Tel.: (506) 2549-5600



Estetoscopio (Detector de ruidos)



Juego combinado de cubo y llaves con 82 piezas.

Juego de 7 llaves corfijas tipo ratchet en mm. Contenido 10, 12, 13, 14, 15, 17, 19 mm. Empaque plástico.



Juego de cubo Esp 1/2 con 24 piezas. 10-32 mm.

Distribuye: Proveeduría Total
Tel.: (506) 2219-3232



Un Negocio Ideal

Distribuidora e Importadora Ferretera

Más de 3.000 líneas de herramienta manual Hunter, para la agricultura, carpintería, cerrajería, construcción, electricidad, jardinería, plomería, y seguridad industrial



HUNTER
CALIDAD DE POR VIDA !!!



CONTÁCTENOS:
Tel: (506) 2447-7886
email: info@grupogyq.com
distribuidoragyq@grupogyq.com
Del costado Sur del parque de San Ramón,
400 Oeste y 50 Sur. Alajuela, Costa Rica.

www.grupogyq.com

INNOVACIÓN

CALIDAD

RESPALDO

EN CONCRETO

Especial de
**Herramienta
Manual y
Agrícola**



Distribuye: Acuña y Hernández
Tel.: (506) 2262-1414

KNOVA

Herramientas para siempre.



DISTRIBUIDO POR:



Tel: (506) 2296-2117 / 2296-2623 / 2296-2504 • Fax: (506) 2296-8127
Email: info@serie.com • www.serie.com



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

Holcim trabaja para ofrecerle soluciones integrales en sistemas constructivos, y así contribuir al desarrollo de Costa Rica.

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

www.holcim.cr

Tel. (506) 2205-2800

Fortaleza. Desempeño. Pasión.



Especial de

Sistemas constructivos y techos

Cada vez más, los sistemas constructivos apuntan hacia más sofisticación y tecnología. Esta es una muestra de la oferta mayorista más importante del mercado.



Las Fachadas TEK de Plycem son un sistema de fachadas a base de láminas de fibrocemento con modularidad geométrica, creadas para el cerramiento funcional o decorativo de paredes exteriores en construcciones de tipo comercial, institucional o residencial.



Sistema Constructivo 1000

Sistema liviano en el que se aprovechan las características físicas y mecánicas de las láminas de fibrocemento de alto espesor, en combinación integral con otros elementos para conformar una solución de alto desempeño estructural.



Teja Sevillana

Tejas de cemento reforzadas con ARFG de color terracota integral, con recubrimiento acrílico. Alta durabilidad. Nueva tecnología ARFG (Alkali Resistant Fiber Glass). Facilidad de instalación. Dos presentaciones: añejada y terracota. Mayor confort técnico y acústico. Muy liviana

Distribuye: Plycem
Tel.: (506) 2575-4300

Techo Total

Es un sistema de cerchas prefabricadas que revoluciona y facilita soluciones ante las necesidades de cubierta que se presentan en el mercado de construcción. Combina el uso de hierro galvanizado de bajo calibre, secciones de alta eficiencia estructural y un sistema patentado de unión remachada que propone reemplazar los sistemas tradicionales de corte y soldadura, facilitando un sistema prefabricado listo para instalar en sitio.



Distribuye: Abonos Agro
Tel.: (506) 2211-5000

Sistema Constructivo 1000 de Plycem

El Sistema Constructivo 1000 es un sistema liviano en el que se aprovechan las características físicas y mecánicas de las láminas de fibrocemento de alto espesor, en combinación integral con otros elementos para conformar una solución de alto desempeño estructural.

Está constituido por paneles de láminas de fibrocemento de 22 mm de espesor, altura de 2.44 m y 1.20 m de ancho, totalmente modular dependiendo de las exigencias arquitectónicas. La unión de paneles, se refuerza con una sección tubular de acero, haciendo el sistema totalmente adaptable a diferentes condiciones climáticas y exigencias sísmicas.

En la unión de las láminas y tubos, se coloca un tapajuntas de fibrocemento. Tanto la conexión con el sistema de cimentación, así como el cierre superior de las paredes se hace a través de perfiles de aceros especiales que permiten la debida transmisión de cargas y el desempeño estructural.

Aplicaciones:

Este sistema puede utilizarse para la construcción de:

- Viviendas.
- Bodegas pequeñas.
- Aulas para escuelas o colegios.
- Ampliaciones de vivienda.
- Casas de campo.
- Obras diversas.
- Casas de playa.

Por sus características, el Sistema Constructivo 1000 es simple, versátil, rápido de instalar y de bajo costo, lo que lo hace accesible y atractivo.

Por ser un sistema de bajo peso, es resistente a los sismos y se comporta de forma adecuada a las presiones de viento inferiores a 100 MPH, sin embargo, siempre se requiere la asesoría profesional dependiendo de la zona en que se utilizará el sistema, tanto para consideraciones de diseño sismorresistente como por presiones de viento.

Gracias a la versatilidad del sistema y a su fácil modulación, no existe un diseño de modelo único sino que puede ajustarse a los requerimientos arquitectónicos y necesidades del cliente.

Ventajas:

- Sistema constructivo simple y de fácil instalación.
- No requiere de personal calificado para el montaje.
- Diseños arquitectónicos totalmente modulados al sistema.
- Bajo costo económico comparado con otros sistemas constructivos.
- Reducción considerable del desperdicio de materiales en las obras.
- Resistente a solicitaciones sísmicas debido a su bajo peso.
- Resistente a presiones del viento de hasta 100 MPH.
- Proceso constructivo limpio y seguro.
- Superficie de fibrocemento de gran trabajabilidad, resistente a plagas, lluvia, humedad y fuego.



Tecnología de Avanzada en Fibrocemento

Productos de Fibrocemento para:
cielos, entresijos, paredes interiores y exteriores, fachadas, molduras, acabados, techos y sistemas constructivos.



Consulte a nuestros Distribuidores Autorizados

Para mayor información contáctenos a los teléfonos:

Costa Rica: (506) 2575-4300 ó (506) 2551-0866

Honduras: (504) 612-5001 ó 670-0444

El Salvador: (503) 2251-9300

servicioalcliente@plycem.com

Empresas con Triple Certificación
ISO: 9001 ISO: 14001 OHSAS: 18001

www.plycem.com

Cubiertas y Sistemas Para Techos



DISPIESA

"En lo más alto de la construcción"

Producción y comercialización de láminas lisas, onduladas y rectangulares en hierro galvanizado, esmaltado, alu-Zinc, cobre y aluminio



Le fabricamos sus láminas a medidas especiales de 48 a 72 horas

Somos distribuidores de cubiertas para techo de las prestigiosas marcas



Tels: 2220-0816 / 2282-3109
Fax: 2231-4228 • Cel: 8353-1332
La Uruca, 100 al Este de la entrada principal a migración

www.dispiesa.com

Especial de Sistemas constructivos y techos

EN CONCRETO



Lámina de gypsum Soffit

Especial para cielorrasos de terrazas, aleros y cielorrasos en baños.

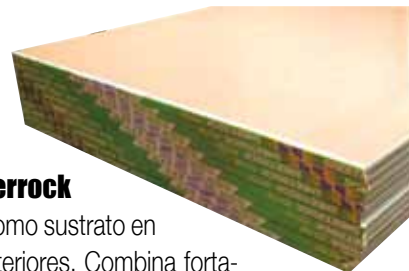


Lámina de Fibroyeso Fiberrock

Diseñada para ser utilizado como sustrato en casi cualquier sistema de exteriores. Combina fortaleza y resistencia al agua en una composición uniforme.

Lámina de Gypsum Mold-Tough

Ideal para paredes y cielos internos, como servicios sanitarios que requieran resistencia a la humedad y el moho.



Cielos suspendidos. Acústicos

Livianos, fácil instalación, de fácil mantenimiento, con un alto grado de absorción acústica, retardante de fuego.

Distribuye: Tecni-Gypsum
Tel.: (506) 2272-0265

Teja Decra: Teja de aluzinc gravillada

Amanco importa el sistema de tejas Decra desde Nueva Zelanda en varios estilos y colores. Las tejas Decra se componen de un alma de acero estructural ultraliviano (7 kg/m²), recubierto de aluminio en su cara superior e inferior. Cada placa cubre el espacio equivalente a 7 tejas tradicionales que al superponerse conforman una estructura resistente. El color está incorporado por medio de una gravilla de piedra adherida mediante un proceso de horneado, logrando así el aspecto sólido de un techo tradicional.

Amanco cuenta con los accesorios para su instalación: cumbreiras, botaguas y accesorios de fijación (clavos y tornillos que provee el sistema) y brinda la asesoría técnica tanto para el diseño como en el proceso de instalación.

Distribuye: Amanco
Tel.: (506) 2209-3219



Todo en Techos y Otros Sistemas Constructivos



DE COSTA RICA S.A.

- Fibrocemento • Perling • Zinc • Fachaletas
- Tejas: Plana, Colonial, Española y Gravillada.
- Techos: Termoacústicos y Traslúcidos.
- Pisos: Interiores y Exteriores.

Credito Fácil



Aplican Restricciones

Nuevo equipo para Láminas de Sistema Continuo "S.S.C"



Ventajas

- Fijación oculta.
- Sin traslapes transversales.
- Fabricación en obra.
- 100% hermético.
- Perfil estructural arquitectónico.
- Compatible con todo tipo de aislantes térmicos.

Aplicaciones

- Arquitectónicas:** Muros y fachadas.
- Industriales:** Naves, maquiladoras y bodegas.
- Comerciales:** Centros comerciales, agencias automotrices, teatros, supermercados y otros.
- Transportes:** Terminales de autobuses, marítimas y aeropuertos.

Tel. 2257 - 7461 / www.cinducr.com / mercadeo@cinducr.com / Calle Blancos - Costa Rica.

Hans Sancho, Gerente Grupo Automotriz Capris, afirma que las ferreterías deben prepararse para suplir a los mecánicos, con la demanda de mantenimiento que tendrán con la nueva flota de vehículos.

Ferreterías a las puertas de un negocio sobre ruedas

Las tendencias apuntan a tener un departamento cada vez más completo y sofisticado de productos automotrices que saque provecho de la especialización de los talleres. Las ferreterías aventajan en número a las repuesteras, lo que las convertiría en puntos de venta más accesibles para los profesionales en mecánica y enderezado y pintura.

En febrero pasado, las ventas de autos de Ford y General Motors en Estados Unidos aumentaron 43% y 11.5% anual, respectivamente, mientras que las ventas de Toyota retrocedieron 8.7%, según los reportes de cada armadora.

Ford se colocó como la firma número uno en ventas en el mercado estadounidense con la colocación de 142 mil 285 unidades, mientras que General Motors se quedó en segundo lugar con la comercialización de 141 mil 951 unidades. De hecho,

Ford ganó 3 puntos de participación para quedarse con 17% del mercado automotriz estadounidense.

En tercer lugar quedó Toyota con la comercialización de 100 mil 27 unidades, un retroceso de 8.7% respecto a febrero de 2009.

En enero 2009, la venta de autos a nivel mundial fue las más baja desde hace 30 años. General Motors (GM) reportó un descenso en sus ventas de casi 50%; en el mismo lapso de tiempo Ford y Chrysler también bajaron su promedio entre 40 y 55% respectivamente; otras grandes compa-

ñías como Daimler, BMW y Toyota registraron alarmantes y pobres reportes de ventas.

Giros mortales

¿Para qué tanta cifra y tanto dato de la industria automotriz? ¿Quizás sea su primera impresión y análisis! -¿Verdad que esta industria se asemeja mucho a una montaña rusa en movimiento, con cuestas prominentes y bajonazos estrepitosos y hasta con giros mortales...?

No queremos insinuar que los ferreteros se conviertan en fabricantes de autos, pero sí que

aprovechen la tendencia actual del mercado, convirtiéndose en proveedores de talleres que se alistan para gran demanda. Veamos por qué:

Según expertos mucho de la baja en las ventas de autos, se ha dado porque los clientes, con las condiciones económicas actuales, prefieren reparar el que tienen, que comprar carro todos los años. Usual hasta hace un tiempo.

Esto lo corrobora Hans Sancho, Gerente Grupo Automotriz Capris, al afirmar que "muchos usuarios compraron vehículos nuevos durante el 2006-2008 cuando se dio el auge crediticio y esos carros en los primeros 2 años, pasaron por el proceso normal de mantenimiento de agencia, pero ahora, en el 2010, todos esos vehículos van para el mercado secundario o sea los talleres".

Afirma que para que estos talleres puedan recibir esta flota, han tenido que profesionalizar y suplirse con aditivos y silicones de alto desempeño, bujías de alta

calidad y con equipos y herramientas especializadas.

Y claro, si un mecánico de este tipo de talleres, no tiene una venta de repuestos cerca, pero "sí, una ferretería, que ya son más que las repuesteras, perfectamente puede acceder a buscar lo que necesita a este tipo de negocios".

Por eso, Sancho recomienda a las ferreterías mantener en stock un mínimo de líneas automotrices, como los consumibles (silicones, aditivos, bijías, limpiadores, entre otros) además de herramientas manuales y eléctricas, que son productos del día a día de un taller mecánico.

Igualmente, las ferreterías, a diferencia de muchas ventas de repuestos, pueden proveer la doble parte del negocio, al suplir productos tanto para el área mecánica de los talleres como para la parte de enderezado y pintura.

En la actualidad, las estadísticas indican que en el país de cada 100 ferreterías, semanalmente 20 incorporan un departamento

automotriz o mejoran el que tienen con una ampliación de líneas.

"Los mecánicos son clientes que compran mucho. Tenemos un área de más de 70 m2 destinada para este tipo de productos. Somos competidores fuertes de las repuesteras, incluso hay una cerca a la que ya superamos en ventas", dice Arnoldo Campos, Administrador de Materiales La Costa en Puerto Jiménez.

José Antonio Meza, Propietario de Materiales Meza, de Alajuela, coincide con Campos al indicar que los productos con este enfoque tienen una rotación importante.

"Lo que hay que asegurarse es de tener de todo lo que los mecánicos buscan. Las ventas automotrices, junto con las herramientas, representan cerca del 10% del negocio", afirma Meza.

Afirma que por ejemplo, el mecánico que llega un día por un silicón azul, sigue llegando y conforme solucione sus necesidades, las ventas aumentan.

Mundo Atiko

Atiko World busca convertirse en una solución para los sectores ferretero y mueblero, con productos que otorgan márgenes de utilidad por encima del 35%.

Por Atiko World

En Atiko World, afirman con mucha seguridad, que ellos no representan cualquier producto, pues la carta de presentación con la que llegan al mercado y la que muestran a sus clientes, es la de brindar el respaldo de todas sus líneas con inventario, exhibidores para algunos de sus productos y la calidad.

Esto lo asegura Carlos Espinoza, Gerente de Ventas de Atiko World, y quien va aún más allá, al indicar que el ferretero, con la venta de estos productos puede obtener un margen de utilidad desde un 22% a un 35% y más. Estos márgenes los constata Ernesto Venegas, Proveedor de la Ferretería Boston, de Pérez Zeledón, quien dice que desde hace cerca de dos meses comercializan especialmente los llavines de esta empresa. "La línea ha estado moviéndose lenta, pero confiamos en mejores resultados", dice Venegas.

En el caso de la Ferretería Rojas y Rodríguez, desde hace 3 meses comercializan la línea de llavines, y según dice Daniel Monge, Proveedor de este negocio, "se han movido bastante bien. A los clientes, les ha gustado la línea y presenta un buen ritmo de rotación, esperemos que siga ese comportamiento".

La compañía posee 4 años de fundada, y uno de haber incursionado en el área ferretera y cuenta con productos como llavines y

cerraduras marca Lucky, accesorios para baño y cocina Glänzend, rieles y rodamientos Ducasse, tiraderas Hafele y melamina hidrofuga Kaindl.

Estas líneas son importadas de países como Taiwán, Austria, Chile y Alemania.

En este momento la empresa hace llegar estos productos a clientes de zonas como el Valle Central, Zona Sur y Norte, "pero la idea es abarcar todo el país. Es una meta que estamos a la espera de consolidar este año". Sobre la pregunta de por qué los ferreteros deberían comercializar estas líneas en sus negocios, Carlos indicó que "por la calidad y rapidez del servicio que tenemos, por el respaldo de inventario y además porque ofrecemos mejores condiciones de crédito que muchas otras compañías que compiten en este mercado". Precisamente, sobre la rapidez en el servicio recalca que "estamos en capacidad de responder con pedidos en 12 horas a las zonas más alejadas".

Según el gerente, en este momento Atiko World posee la confianza de clientes como Grupo Los Colonos, Abonos Agro, El Lagar, Grupo Santa Bárbara, Grupo de Materiales de la Zona Sur, Fixur, Ferretería San Ramón, Almacenes Unidos, Ferretería Rojas y Rodríguez, Ferretería Boston, Ferretería Lucas, Ferretería La Maravilla, entre otros.



Inventario constante y efectivo

Ya sobre la línea de artículos, Espinoza señala varios aspectos importantes: "nuestros productos tienen garantía real y por ejemplo, en el caso de la línea Glänzend (accesorios para baño) no requerimos de la factura para realizar un cambio, siempre y cuando al accesorio, que es de acero inoxidable, no se le haya aplicado algún químico o algún producto abrasivo para su limpieza. Para todas nuestras líneas tenemos inventario constante y efectivo para cubrir todo el país". La empresa otorga apoyo a sus clientes con exhibidores para sus líneas de llavines, rodamientos y accesorios para baño y cuenta con representación exclusiva para todas sus marcas con

"Contamos con líneas de rotación alta para el sector ferretero y mueblero".

Carlos Espinoza, Gerente de Ventas.

excepción de los rodamientos y rieles Ducasse.

Para el caso de los llavines "la calidad es comparable con la mejor marca del mercado, pero en precio nosotros estamos hasta en un 40% menos".

Para cualquier negociación, Atiko World pone a disposición el teléfono: (506) 2291-7717.

DUCASSE



INDUSTRIAL



RIELES, RODAMIENTOS Y CORREDERAS

Lucky

GARANTIA REAL DE POR VIDA

Travex

Seguridad a tu medida

glänzend

ACCESORIOS PARA BAÑOS Y ACCESORIOS PARA COCINA



Atiko

PRODUCTOS FERRETEROS

Distribuye: Sorie Tel.: (506) 2296-2117



Tijera para jardín 21".
Tradicional.



Tijera para podar de 8", de Lujo,
negra.



Timer para riego manual de
(0 a 120 minutos).

Distribuye: Megalinas

Tel.: (506) 2240-3616



Removedor de silicón
Facilita remover los sellos en
fregaderos, superficies de
mármol, granito, etc, ideal para
retirar sellos viejos de lavatorio.

Distribuye: Dismatec Técnica Tel.: (506) 2430-6540



Cortafuegos. Silicón



Cortafuego de base acrílica.



Adhesivo sellante
Silicón. Aplicaciones: donde se
requiera soporte o fijación, para
sellar fugas bajo el agua, rellena
grietas, aplicarlo en condi-
ciones húmedas o bajo el agua.

Distribuye: Imacasa

Tel.: (506) 2293-2780



Variedad de carretillos para
todo uso.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA

www.imacasa.com



Según Ranking de Marcas, Revista TYT, Enero 2010

SYLVANIA

Ilumina tu vida !



Ahorrar energía...
...es posible !

SYLVANIA
www.havells-sylvania.com

Costa Rica (506) 2210 7686 • Guatemala (502) 2387-5300 • El Salvador (503) 2239-2239 • Panamá (507) 236-1000

El ojo del amo engorda La Bodega



Luis Alberto Soto no se despegaba ni un instante de su negocio, pues dice que a muchos clientes siempre les gusta que los atienda el dueño, además sabe que la competencia está al acecho en procura de aprovechar el más leve descuido.

Desde el centro de Guadalupe, en San José, Costa Rica, cuando usted empieza a subir hacia el este, como buscando los barrios guadalupanos de la altura, no puede dejar de notar como sutil y poco a poco, aparecen frente usted, una y otra vez, vallas publicitarias. Anuncios de ferreterías que nos dicen que estamos empujando a entrar en una zona de herramientas y materiales de construcción. De pronto, como si se tratara de una batalla campal, de esas que no tienen tregua, se yergue un anuncio del Guadalupeño, posteriormente otro por allá del Lagar y más adelante ¡zas!... dos de Materiales La Bodega. Y da la sensación de que estas empresas estuvieran quietas en el "ring" de la competencia, como a

Luis Alberto Soto, Propietario y su mano derecha e hijo Juan José, Gerente Administrativo, de Materiales La Bodega, dicen que la empresa posee un parqueo amplio, pero ya es insuficiente por lo que decidieron invertir en más espacio. El negocio posee 10 mil m².

la espera de que el adversario aseste su siguiente golpe para reaccionar. Casualmente, esa mañana nos dirigíamos a La Bodega, en el Barrio El Carmen de Guadalupe, atraídos por los 15 años que recientemente acababan de cumplir... Nuestra curiosidad obedecía principalmente a que si se trata de una zona pequeña, con tanto competidor, qué "secreto" escondía esta empresa para llegar a ser toda una quincañera, para asegurarse una cuota de mercado, porque como dice una canción por ahí: todo hacía prever que en una zona tan pequeña ¡no hay cama pa' tanta gente!

Al llegar, nos encontramos a Luis Alberto Soto, propietario del lugar, muy sonriente, mostrando una caja de regalo con un reloj Bulova que un cliente acababa de obsequiarle, como forma de agradecerle por el servicio que le había brindado en su proyecto. - "¿Está bonito, verdad?"-, nos dijo como buscando nuestra aprobación por aquella pieza brillante que a pesar de lo opaco del cielo en esa mañana, insistía en encandilar. Creyendo que éramos un comprador más, nos contó que su

padre Juan Luis Soto (q.d.D.g), desde que fundaron la ferretería, con una pequeña bodeguita, "siempre me dijo que a los clientes hay que tratarlos como amigos". Posteriormente, habiendo reconocido nuestra presencia, indicó: "no crea que nuestro mercado se limita solo a esta zona. Tenemos clientes en Guanacaste, en Playas del Coco y en otros lugares alejados. Recuerde que la voz de la empresa se va corriendo", como para tratar de despejar nuestra duda de qué estrategia implementar cuando se atiende un área con competencia por doquier.

Exigentes

Hoy, el negocio lo componen él y su hijo Juan José como su mano derecha, Víctor Sibaja, administrador, y los 70 colaboradores que se debaten todo el día para atender a los más de 300 clientes en promedio que los visitan a diario.

"Al inicio, La Bodega fue un negocio pequeño, una venta de maderas de 40 metros cuadrados, pero siempre nuestro norte fue crecer".

Comenta que el negocio lo ini-



ciaron con su padre y sus dos hermanos, pero al final fue él, "jalado" por su pasión ferretera, quien se quedó a cargo de todo. "Antes para llegar hasta aquí había que lidiar con una calle mala, pero nos valimos de la gente del pueblo, de nuestros amigos para que nos apoyaran y vinieran a comprar", dice Soto. Afirmo que crecieron no solo porque los clientes los visitaban, "más que eso nos exigían a tener más que madera, pues nos pedían clavos, herramientas y otras cosas. Gracias a eso, estamos aquí".

"Me siento satisfecho, pero quiero más, quiero levantar más las ventas y más que tenemos el potencial para desarrollarnos más".

Ese querer más del que nos habla Luis Alberto se traduce en varias modificaciones que recién acababan de implementar en el negocio: una remodelación completa en el área de ferretería con exposición de productos, pero con un mostrador para que según él, cuando el cliente ingrese "no se sienta tan perdido y encuentre pronta atención". Por

eso, en La Bodega es norma, tal y como lo afirma, que "desde antes que el cliente entre al negocio, ya alguien tiene que estarlo atendiendo".

Como un virus

Sus armas de competencia las tiene "bien cargadas" y precisamente reparó en una de ellas. "Ser los dueños y administradores del lugar nos permite competir en precio y mejorar mucho las proformas que nos llegan". Pero señala otros valores: "aquí el cliente se olvida del suburbio de la ciudad y los problemas de parqueo.

Mientras compran, respiran aire puro, en un negocio limpio y ordenado, con un personal bien identificado y con su pelito bien cortado y peinado, así como soy yo, porque el cliente merece todo el respeto cuando lo atendemos".

Para vender más, Soto tiene una máxima: "tratamos de "pulsear" siempre el mayor descuento con los proveedores para hacer diferencia. Somos como un virus, pues el cliente que llega aquí, siempre vuelve".

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA

www.imacasa.com

Según RankIng de Marcas, Revista TYT, Enero 2010



LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA

www.imacasa.com

Según RankIng de Marcas, Revista TYT, Enero 2010



EMPRESA	TELÉFONO	FAX
ABRASIVOS		
3M COSTA RICA	2277 11 60	2260 38 38
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
CEL INTERNACIONAL	2432 58 68	2440 18 39
IB INDUSTRIAL	2452 12 50	2452 23 57
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
FORJAITAL	2244 86 86	2244 76 76
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
PRODUCTOS VERDES	2288 13 82	2228 49 45
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
ACCESORIOS ELÉCTRICOS		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
AEA	2255 36 19	2257 31 55
EATON ELECTRICAL	2247 76 09	2247 76 83
ILUMINACIÓN TECNOLITE	2256 89 49	2248 98 60
TUBO DECORATIVO CORPORACIÓN	2231 73 07	2220 24 00
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
DISTRIBUIDORA FERRETERA MARÍN	2248 94 32	2248 92 81
DISTRIBUIDORA TANIA BY KOBY	2289 87 82	2288 27 74
GALVANIZADOS		
IMPORTACIONES INDUSTRIALES	2244 40 44	2244 27 00
MASACA		
ADITIVOS Y SELLADORES		
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
AISLAMIENTOS		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40
AIRES ACONDICIONADOS		
MULTIFRIO	2226 8071	2227 23 79
ALQUILER DE EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN		
DISTRIBUIDORA LARCE	2221 11 00	2255 21 65
ARTÍCULOS P.O.P		
PROD. SERIGRÁFICOS DEL ESTE	2245 29 29	2285 43 33
AUTOMOTORES		
AUTOMOTORES DINASTÍA	2232 42 42	2232 42 36
AUTOMOTRIZ		
HIDROCA	2290 04 04	2290 04 07
IMPORTACIONES RE/RE	2240 20 10	2236 65 16
IMPORTACIONES CAMVI	2260 85 94	2260 85 97
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
BOMBAS PARA AGUA		
HIDROTICA	2224 97 73	2224 98 83
CABLES Y ELECTRONICA		
CABLES DE COMUNICACIÓN	2248 23 52	2248 23 56
AUDIO ACCESORIOS	2218 14 39	2219 27 18
CABLES DE ACERO		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
NT CENTROAMERICA	2293 70 07	2239 20 14
CAJAS FUERTES		
MAS SEGURIDAD	2253 78 92	2282 87 61
CERRAJERIA, CERRADURAS		
ATIKO WORLD	2232 14 96	2220 44 27
CERÁMICA		
LATICRETE	2233-4159	
CONECTORES FLEXIBLES		
JOHN GUEST	(973) 808 5600	(973) 808 2098
CLOSETS		
HOGGAN INTERNACIONAL	2256 86 80	2233 33 95
DECORACIÓN		
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	11/1/2223
EB TÉCNICA DE COSTA RICA	2210 89 60	2234 88 53
CANET	2225 22 95	2225 73 24
ESTANDERÍA INDUSTRIAL		
VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y VIAL		
JOMART	52(444)824 5533	01800 7181646
FABRICANTES DE MUEBLES		
D' METAL	2225 15 15	2234 63 96
FERRETERÍA		
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810
FLEXIMATIC	(5233) 35401050	(5233) 3540 1065
PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA	2219 32 32	2259 12 96
PROMATCO CENTROAMERICANA	2296 80 00	2232 78 50
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
FITINERÍA		
REHAU	(461) 618 8000	(461) 618 803
GRIFERÍA		
ICEC	2213 50 50	2213 50 51
MAPAR CONSULTORES	2228 32 32	2228 32 32
GRUPO IMPORTADOR ORIENTE	2290 67 87	2290 67 89

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
GRUPO XIFER	33 3666 18 86	33 3666 18 85
HERRAMIENTAS		
FESTACRO	2447 78 86	2447 78 86
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
WRIGHT TOOL	2203 21 13	2203 21 13
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
SCHNEIDER ELECTRIC	2210 94 00	2232 04 26
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
T DEPOT	(507) 431 11 96	(507) 431 11 97
COFERSA	2205 25 25	2205 24 26
IRWIN	2524 15 22	1524 16 22
HERRAMIENTAS Y SUMINISTROS PARA FERRETERÍA		
IMPORTACIONES VEGA	2494 46 00	2494 0930
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA		
JYG IMPORTACIONES	2258 66 21	2256 44 76
VEDOBA Y OBANDO	2221 98 44	2223 32 16
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ORTIZ MOTOR	2222 87 22	2221-1212
HERRAMIENTA AUTOMOTRIZ Y ACCESORIOS PARA PINTURA		
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
ILUMINACIÓN		
BANVIL DOS MIL	2232 23 50	2296 0822
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85
LÁMINAS DE MELAMINA		
GYPTRAN Y MELAMINA	2232 16 66	N.D
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN		
AMANCO TUBOSISTEMAS	2209 34 00	2209 32 09
MEZCLADORAS DE CONCRETO		
MEZCLADORAS VIQUEZ	2430 27 27	2430 29 82
PRODUCTOS DE LIMPIEZA		
DISTRIBUIDORA FLOREX	2447 23 23	2447 32 48
PERFILES DE ACERO		
DE ACERO	2231 93 58	2296 45 47
L' ACERO ENREJADO	N.D	2239 30 21
PINTURA		
RUST/ OLEUM CORPORATION	847 816 2469	847 816 2441
CELCO DE COSTA RICA	2227 95 55	2279 77 62
LANCO HARRIS	2438 22 57	2438 21 62
SUR QUÍMICA	2211 34 00	2256 06 90
KATIVO	2240 22 17	2216 61 84

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
PINTURAS EN AEROSOLES		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
SALUD OCUPACIONAL		
SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
EMERGENCIAS CARDIACAS	2286 18 18	2286 48 48
SILICONES Y ADHESIVOS		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
SERVICIOS FINANCIEROS		
CREDOMATIC COSTA RICA	2202 30 77	2202 30 45
SISTEMAS CONSTRUCTIVOS		
PLYCEM CONSTRUSISTEMAS CR	2551 08 66	N.D
SISTEMAS PARA INVENTARIOS		
PROVELOGIC	2291 19 14	2232 02 49
SOFTWARE		
PROGEN	2262 29 59	2560 48 12
TANQUES PARA AGUA		
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
LA CASA DEL TANQUE	2227 37 22	2226 52 18
TEJAS Y SISTEMAS CONSTRUCTIVOS		
MERCOCENTRO	2274 32 32	2274 27 27
TORNILLERÍA Y HERRAMIENTAS		
TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
TORNILLOS, AUTOMOTRIZ		
BIRLOS AUTOMOTRICES	52 33 3638 33 8	52 33 3651 90 58
HÉRCULES		
UNIFORMES		
BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR	2440 34 13	2440 34 13
VÁLVULAS		
SERVICIOS ASAHI	2240 81 11	2297 01 30
VARILLA		
CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA	(511) 5171 800	(511) 5622 436

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.

Información: Mirtha Vargas. Tel. 2231-6722 ext. 146 • email: mirtha@ekaconsultores.com

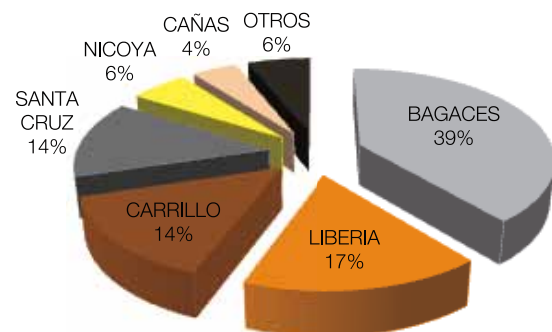
CIMENTOS

TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL PRIMER DÍA DE CADA MES

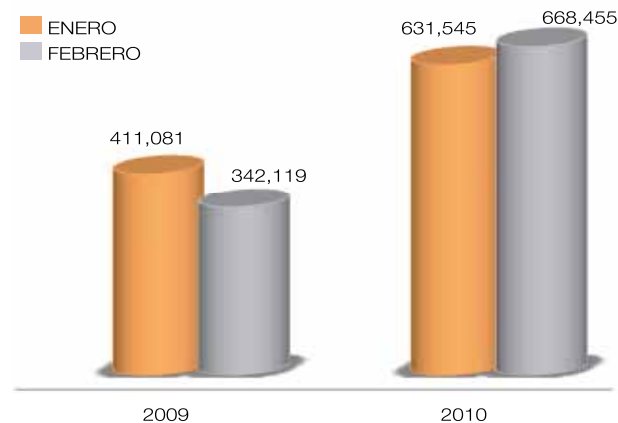
	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	497.71	500.71	503.48	506.33	508.66	511.31	514.01	516.70	519.29	522.06	519.75	518.77
2007	519.95	521.20	520.96	520.69	520.69	520.70	520.70	520.68	520.74	520.74	521.20	502.28
2008	500.97	499.61	499.02	497.62	497.36	522.88	522.81	556.78	557.35	559.26	560.57	536.75
2009	560.85	565.16	570.13	570.51	578.07	581.63	579.90	591.04	593.16	591.56	586.31	563.07
2010	571.81	565.11	558.45	528.09								

Fuente: Banco Central. [Http://www.bccr.fi.cr](http://www.bccr.fi.cr)

Guanacaste, tramites por cantón (enero-febrero 2010, en metros cuadrados)



Tramitación de metros cuadrados para Enero-Febrero 2010, con respecto al mismo periodo del 2009.



Información con datos de CFIA y CCC

Construcción en Guanacaste crece 135%

Durante los primeros dos meses de este año, se han tramitado más de 250 mil nuevos metros cuadrados de construcción en la provincia de Guanacaste. Esto significa un crecimiento que supera el 135% con respecto al primer bimestre del año anterior.

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Abonos Agro	Lynn Delgado	Mercadeo Corporativo	2212 94 18	N.D	2007 1000	ldelgado@abonosagro.com
Atiko World S.A	Carlos Espinoza	Gerente Ventas	2296-2815	2220-4427		atikoworld@yahoo.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
Cemix de Costa Rica	Pablo Cobo	Gerente General	2254 32 00	2254 34 00	N.D	pablocobo@cemix.com
Cindu de Costa Rica	Eduardo Vargas	Mercadeo	2257-7461	N.D	N.D	mercadeo@cinducr.com
Distribuidora Piedades	Sergio Zamora Castro	Gerente General	2282-9015	2282-2872		
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066	2272-1693	415-2010	rpinto@reposa.cr
Festacro	Gustavo González	Gerente Ventas	2447 78 86	N.D	N.D	ggonzalez@grupogyg.com
Havells Sylvania S.A	Mónica Torrealba	Mercadeo	2210 76 78	2232 87 23	N.D	monica.torrealba@havells-sylvania.com
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente Ventas	2277 48 68	2277 48 83	101-3007	stewart.chan@cr.henkel.com
Hidroca	Karlin Hernández C.	Gerente Ventas	2290-0404	2290-0407		khernandez@hidroca.com
Holcim	Adriana González	Comunicación	2205-2993	N.D	N.D	adriana.gonzalez@holcim.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Kativo Costa Rica	Elizabeth Solorzano	Gerente Mercadeo C.R.	2240 22 17	N.D	N.D	elizabeth.solorzano@hbfuller.com
La Casa del Tanque	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18		davidp@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Plycem Construsistemas C. R.	Diana Maroto	Mercadeo	2551 08 66	2553 25 80	1642-7050	diana.maroto@plycem.com
Schneider Electric						
Centroamérica Ltda	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sorie de centroamérica	Niki Sciamanna	Gerente General	2296-2117	2296-8127		info@sorie.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D

Schneider Electric provee soluciones para el control seguro de la electricidad a través de productos, servicios, capacitaciones y el conocimiento de sus necesidades, bajo el compromiso del uso eficiente de la energía.



Supresores de Transitorios Residenciales

- > Hace de su instalación eléctrica un sistema más seguro.
- > Protege su equipo eléctrico y electrónico contra los picos de voltaje en la red eléctrica.
- > Pueden ser utilizados tanto en centros de carga Square D como en otras marcas.
- > Es fácil de instalar.
- > Certificados UL y diseñados para sistemas monofásicos 120/240V

www.schneider-electric.co.cr

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.
- Ampla gama de colores.



→ Magnum

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

