

tuercas y tornillos



En Ferretería Brenes en Heredia, y en Jorcel en San Ramón, implementaron la estrategia de “Viernes Negro” y consiguieron no solo aumentar las ventas diarias en más del 100%, sino que propinaron un golpe fuerte a sus competidores, así lo afirmó Freddy Brenes.

# Ferreteros con “días negros”

- 15 Sistemas constructivos
- 20 Radiografía a Cemex
- 22 Salarios en las ferreterías

ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N° 130



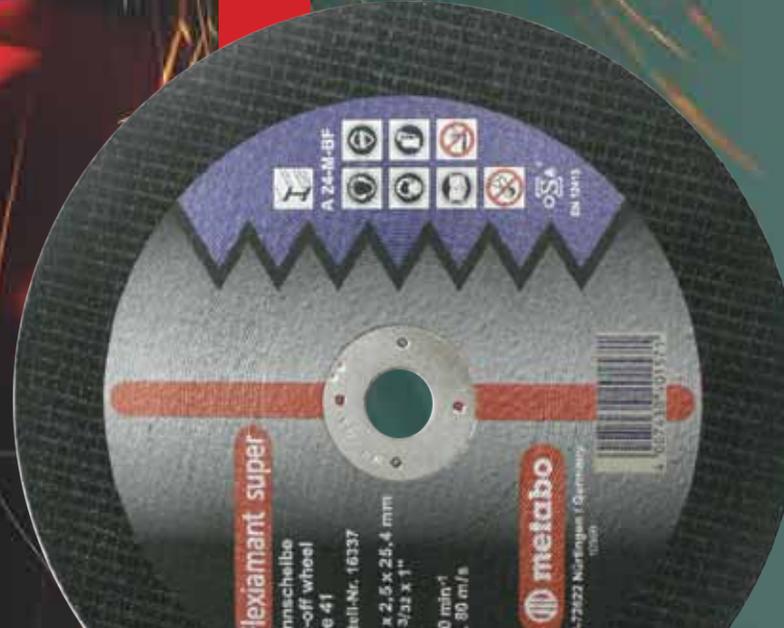
®

# metabo 2012



## CORTE

**Hierro, Acero y el Inoxidable**  
**FLEXIMANT SUPER**  
**Alta calidad y duración**



## ENERO

L K M J V S D

2 3 4 5 6 7 8

9 10 11 12 13 14 15

16 17 18 19 20 21 22

23 24 25 26 27 28 29

## FEBRERO

L K M J V S D

# metabo®



## CORTE

**Piedra, Concreto y Hormigón**

**PROMOTION**

*Tan resistente*

*como valioso en su trabajo*

## JUNIO

L	K	M	J	V	S	D
			1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10

1	2	3	4	5		
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29				

## MAYO

L	K	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

## MARZO

L	K	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

## ABRIL

L	K	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

# metabo®



Innovación en Morteros para Construir

Confíe y recomiende los sistemas de construcción que INTACO le ofrece



### Morteros para la Construcción de Paredes

**Pegablok®**: Mortero para pegar bloques.

**Repemax® Capa Gruesa**: Mortero para repellos de 5 mm a 20 mm.

**Maxiempaste® Cementicio**: Empaste cementicio para recubrimientos de 0 mm a 3 mm.



### Morteros para la Instalación de Revestimientos Cerámicos y Minerales

**Maximix®**: Mortero para nivelación de pisos.

**Bondex®**: Mortero para instalación de revestimientos.

**Groutex®**: Mortero especialmente formulado para rellenar juntas de revestimientos cerámicos y minerales.

# LANCO®

**NUEVO**

# DURA LIFE

## THE WATER TERMINATOR

Impenetrable repelente de agua que evita la formación de hongos y algas en pisos, techos y paredes de concreto.



**GANADOR AL PRODUCTO INNOVADOR  
EN EXPO FERRETERA 2011**

*Se fusiona al concreto*



## REPELE EL AGUA!

- Se fusiona con la superficie
- Impermeabiliza cemento, ladrillo, teja y fibrocemento
- Evita manchas de hongos y algas
- 100% transparente
- No se mancha
- Fácil de aplicar

**LOS EXPERTOS RECOMIENDAN LANCO**

# EL FERRETERO DEL AÑO

Vote en:  
[www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)



## ¿QUIÉN SERÁ?

# CONTENIDO

## 9 PINCELADAS

mercado materiales y equipos de vanguardia buscando dinamizar aún más el sector.

## 14 MERCADEO

### ¿Cuánto cuesta perder un trabajador?

Las pérdidas monetarias que tiene una organización, con la alta rotación de personal, pueden ser cuantiosas. En épocas en que hay abundante mano de obra calificada, se tiende erróneamente a pensar que es fácil reponer al buen personal. Los buenos empleados hay que retenerlos, es caro perderlos.

## 15 EN CONCRETO

### Sistemas constructivos

Tecnologías que construyen...

A pesar de que los números de la construcción se mueven ligeramente hacia arriba, y los índices no marcan lo esperado, las empresas que innovan con tecnologías para la construcción, siguen presentando en el

## 20 PERFIL

### ¿Qué hay de nuevo Cemex?

## 22 ¿Legalmente, cuánto deben ganar los empleados de la ferretería?

## 23 EL DEPENDIENTE

¿Cuál fue el producto que presentó más innovación en el 2011? ¿Por qué?

## 28 EL FERRETERO

### Ferreteros se “tiñeron de negro”

En Ferretería Brenes en Heredia, y en Jorcel en San Ramón, implementaron la estrategia de “Viernes Negro” y consiguieron no solo aumentar las ventas diarias en más del 100%, sino que propinaron un golpe fuerte a sus competidores.



TYT consultó a los dependientes sobre productos que presentaron más innovación en el 2011. Este factor es vital como el caso de Ferretería Joes en Desamparados, que aplican el ingenio con exhibiciones novedosas para vender más .

¿Se imagina yo con  
**un chunche**  
de esos?



**SIN  
OLOR**

 /SantosElPintor

# ¡PROTECTO y GLIDDEN regalan iPads!



Al comprar cualquiera de nuestros productos encuentra monedas doradas intercambiables por **iPads**.

También podrás encontrar monedas plateadas canjeables por productos en los comercios participantes.



**HIGH STANDARD ACTIVA**  
ahora a **€ 15.600\*\*** i.v.i.

\*\*Válida hasta el 31 de diciembre 2011



# En nuestra próxima edición

FEBRERO / TYT 188

## Especial: Soldadura

## Especial: Materiales para la construcción

Productos para repello, mortero, cemento, fraguas, pegamento para cerámicas, aditivos, laminados (Gypsum, fibrolit, siding, plywood), blocks decorativos, bloques, arenas, pigmentos, herrajes para construcción (aldabas, platinas, sujeción), techos, albañilería, hierro decorativo, acero, calefacción, ventilación y enfriamiento, aislamiento, escaleras, madera, molduras y carpintería, plomería, techos y canoas, sistemas constructivos (siding), accesorios para escaleras y gradas, herramientas manuales para trabajar con materiales para la construcción.

## Automotriz

**Tecnología de motor:** selladores, silicones, limpiadores de motor, afloja todo, grasas y desengrasantes.

Cierre Comercial: 23 de enero 2012

## Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Tel.: 2231-6722 ext.137  
Cel: 8372-1192

## CARTAS

Contacto internacional

Estimados señores Revista TYT y Expoferretera

En primer lugar en hora buena por su trabajo. Somos una consultora que estamos presentes en 15 países de forma física y nos definimos "APERTURISTAS DE MERCADOS".

Nuestros clientes son Gobiernos, Embajadas, Cámaras de Comercio y grandes Asociaciones y Federaciones.

En este caso nos han encomendado para el sector ferretero, bricolaje y herramienta de mano nivel medio-alto el que les propongamos acciones para 2012.

He pensado en ustedes y me gustaría me contactaran para traer empresarios mayoristas de otros países a participar en Expoferretera.

Saludos  
Alberto García

## Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



xxxx vistas  
[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)



Suscríbese en [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) o al Tel.: (506) 2231-6722 ext.152

6 ENERO 12 TYT • [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)



Para clientes diferentes...



# Más de 3000 productos, más de 3000 soluciones.

ILUMINACION / FERRETERIA / ALICATES Y PINZAS / MECANICA / IMPACTO / CORTE /  
MEDICION / FIJACION / ACABADOS / CAJAS DE HERRAMIENTAS / AGRICULTURA Y JARDINERIA /  
PROTECCION / HERRAMIENTAS DE PINTAR Y PEGAMENTOS / CINTAS ADHESIVAS /  
LINTERNAS Y EXTENSIONES / CANDADOS / CERRADURAS.

# ¿Cómo aumentar la productividad?



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

¿Cuántas veces nos hemos sentido agobiados por las tareas pendientes y por más que tratemos de ordenarnos, siempre observamos que cada vez hay más o que nuestra productividad no es eficiente? Probablemente, muchas veces.

Para ser mayormente productivo una de las virtudes está en delegar funciones, pero también recientemente leí sobre el método GTD (Getting Things Done, por sus siglas en inglés) de gestión de actividades de David Allen, y quien posee un libro titulado: "Organízate con eficacia".

GTD, según Wikipedia, se basa en el principio de que una persona necesita borrar de su mente todas las tareas que tiene pendientes guardándolas en un lugar específico. De este modo, se libera a la mente del trabajo de recordar todo lo que hay que hacer, y se puede concentrar en la efectiva realización de aquellas tareas. Allen recomienda no concentrarse en establecer prioridades, y más bien insta a la creación de listas de tareas específicas, como por ejemplo, listar las llamadas telefónicas pendientes. También afirma que cualquier nueva tarea que pueda ser completada en menos de 2 minutos debería ser hecha de inmediato.

Así pues el autor reflexiona que para cualquier trabajo es importante aclarar lo que se debe conseguir y qué acciones se deben desarrollar para completarlo, pues según él es más práctico hacerlo reflexionando previamente sobre ello, generando una serie de acciones que hacer más tarde, sin necesidad de volver a planificarlo durante su realización.

Allen asegura que nuestro "siste-

ma de recordatorios interno" o sea nuestra memoria es bastante ineficiente y rara vez nos acordamos de lo que necesitamos hacer en el momento en el lugar en el que podemos hacerlo.

Wikipedia expone una breve descripción de GTD traducida del libro de Allen Ready for Anything ("Preparado para cualquier cosa"): *"Mantén todo fuera de tu cabeza. Decide qué acciones requieren tus tareas cuando aparecen — no cuando expiran. Organiza recordatorios de tus proyectos y sus acciones próximas en las categorías apropiadas. Mantén tu sistema actualizado, completo y suficientemente revisado para conocer las opciones de las que dispones sobre lo que estas haciendo (y no haciendo) en cualquier momento"*.

Si el objetivo es sacar todo de nuestra mente, entonces no debería importar aquello de hacer listas en "papelitos" y consultarlas constantemente para chequear lo que hemos o no realizado. Es un reto que podría hacer de nuestro tiempo una tarea más eficiente y productiva.

## 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

### Asesor Comercial

Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Cel. 8372-1192  
Tel.: 2231-6722 ext.137

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y Diagramación

Irania Salazar Solís

### Foto de Portada

Hugo Ulate

## Suscríbese

[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

### Circulación

suscripciones@eka.net  
Tel. 2231-6722 ext152

## Últimas noticias de [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

- China se fortalece en el mercado colombiano
- Brinde una asesoría eficiente en recubrimientos o repellos
  - Vaticinan contracción de la construcción en Honduras
  - ¿Qué hacer cuando sus clientes lo buscan en internet?



[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876  
Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica



## PINCELADAS

# Aquí van a la segura

Hace 17 años cuando mi esposo, Freddy, dedicado a la soldadura me dijo que abriéramos una ferretería, no lo pensé dos veces, pues me pareció una buena idea, esa de tener un negocio propio.

Aunque la competencia es dura porque aquí en Vargas Araya (San Pedro de Montes de Oca) nos enfrentamos a negocios como Muñoz y Nanne, Epa, El Mar, entre otros, buscamos ir un paso adelante, y reforzar la fidelidad de los clientes.

Freddy dice que el orden que impera en el negocio, aprovechando cada espacio para exhibir, en su mayoría está hecho pensando en las mujeres que cuando hacen remodelaciones o construcciones son las que deciden, especialmente en los detalles y acabados.

Aquí hay mucho cliente extranjero, por eso el rótulo nuestro dice: "Ferretería Segura, Hardware Store" como para que los "gringos" sepan que aquí se les puede atender. Mi hermano, que está en el mostrador, con el inglés se las sabe todas, y sino aunque sea por señas les damos atención.

Somos muy necios con el trato porque cuando alguien viene con una necesidad, además de buscar una solución, busca que lo atiendan bien, que le den no solo una sino varias opciones, quizás por eso contamos con clientes que nos compran desde Tres Ríos, Cartago e incluso Santa Ana.

Me gusta mucho la labor contable, por eso estoy en la caja del negocio, pero cuando me toca atender público también le entro. Cuando un cliente se extraña de que lo atienda una mujer, y me dicen: "pero ¿usted sabrá de esto?", de inmediato les contesto: "con gusto, póngame a prueba...".

Aun no hemos pensado en abrir sucursales, pues queremos enfocar todas nuestras fuerzas a darle más crecimiento a este negocio.



Carmen Hidalgo y su esposo Freddy Segura, conforman los pilares de la Ferretería Segura en Vargas Araya, un negocio de 1000 m<sup>2</sup> y con 10 colaboradores. Aquí los acompaña Aisen Sánchez de Importaciones Vega.

## ¡La NUEVA forma de instalar tu SANITARIO!

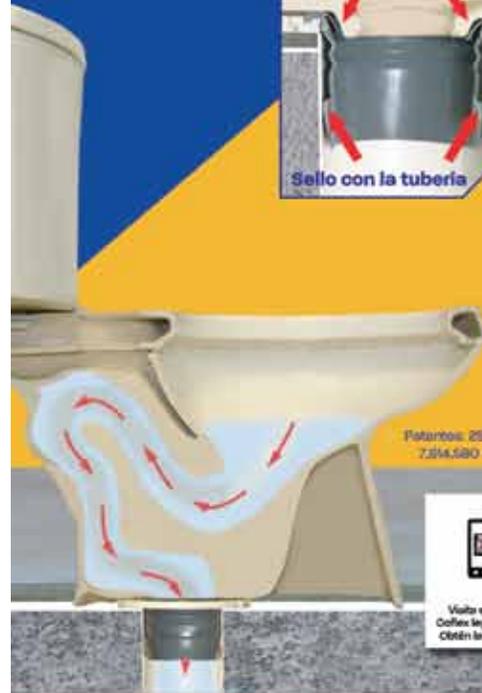
# BRIDA flexible

coflex



### VENTAJAS

- ✓ Sello hermético que evita el retorno de gases, malos olores y filtraciones
- ✓ Ayuda a corregir desfases
- ✓ No requiere cuello de cera
- ✓ Sólida fijación al piso



**10 años** Garantía  
PRODUCTO NAVIGAR

Patentes: 251,976 / 208,520 / 7,108,376  
7,644,580 / Otras patentes en trámite



Visita el micrositio de la Brida Flexible Coflex leyendo este código con tu celular. Obtén la explicación en <http://getting.mobi>

**coflex** innovación en plomería

Off Coto Navarro Representaciones, S.A.  
P.O. Box 7093-1000  
De La Popa de Quezadocut 50 Este, 300 Norte,  
450 Oeste, San José, Costa Rica  
Tel: (808) 2224 9270 / Fax: (506) 2224 6703  
[gscoff@coflex.co.cr](mailto:gscoff@coflex.co.cr) / [mundoherra@emmet.co.cr](mailto:mundoherra@emmet.co.cr)

# Tesoros Ferreteros

Venga a **EXPO FERRETERA** y encuentre un tesoro lleno de oportunidades para hacer crecer su negocio



expo  
FERRETERA

expo  
FERRETERA  
*su herramienta de negocios*

La feria más grande al por mayor de productos para ferretería, construcción y automotriz.

1, 2 y 3 de junio 2012 • Centro de Eventos Pedregal

Reserve su stand. Braulio Chavarria • [braulio.chavarria@eka.net](mailto:braulio.chavarria@eka.net) Tel.: 8372 1192

Regístrese para obtener su entrada en [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)

Organiza:



# Actividades



## Viernes 01 junio

6:00 p.m: Coctel de Inauguración

Se realizará la premiación del Ferretero del Año, además de shows, comidas y bebidas para todos los visitantes.

7:00 p.m. Oscars Ferreteros

## Sábado 02 junio

6:00 p.m. "Show de la Fiesta Margarita" Cesar Meléndez

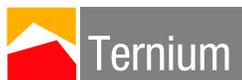
## Actividades diarias

- Toro mecánico
- Retos Ferreteros
- Tienda ferretera
- La chica ferretera
- Exhibición de productos nuevos
- Rally "Búsqueda del Tesoro"

## Actividades para la familia

- Taller de manualidades
- Club de niños
- Vivero

Patrocinan:





## Muy entre amigos

Hace poco más de dos años llegaron al mercado con la firme intención de hacer amigos, y hoy ya cuentan con más de 600 clientes ferreteros en todo el país que obtienen ganancias a través de los productos que comercializan.

Se trata de la empresa Importaciones El Amigo Ferretero (Impafesa) que llega al mercado con líneas como grifería, herramientas manuales, línea eléctrica, lijas, cerraduras, bombillería, extensiones eléctricas, con marcas como Tania By Coby, DigiDisk, Gates, Fexaro,

Uyustools Profesional, Fama, entre otras.

Impafesa se instala en Moravia, y según cuenta su Presidente Roy Jiménez, ya se alistan para estrenar nuevas instalaciones en este mismo cantón josefino, con cerca de 800 m2.

“Se trata de un lugar mucho más amplio y que nos permitirá aumentar nuestra oferta hacia los clientes”, dice Jiménez.

A Jiménez lo acompañan Ronny Torrentes, Gerente General y Heiner Obando, Gerente de Ventas, más 13 colaboradores.

“Somos una empresa familiar y



Ronny Torrentes, Gerente General, Roy Jiménez, Presidente, Heiner Obando, Gerente de Ventas (sentados), y sus colaboradores, buscan poner a Impafesa entre las preferidas por los ferreteros.

eso nos ha abierto muchas puertas, pues los clientes nos miran con confianza, y más cuando les hacemos llegar nuestra propuesta seria”, agre-

ga Jiménez.

Esta empresa posee un catálogo amplio con más de 1200 ítems de producto y se puede ubicar en el teléfono: (506) 2240-8444.

### Anticorrosivo Industrial brinda protección y un acabado duradero a las superficies metálicas

Condominio Industrial Parque Condal - Tibás - San José



• [www.pinturasdicolor.com](http://www.pinturasdicolor.com) • Tel: 2433-2727 • Fax: 2433-2423

**DICOLOR**  
Pinturas



IMPORTACIONES EL AMIGO FERRETERO S.A.

**IMPAFESA**

Tels: (506) 2235-8271 / 2235-8274

Fax: (506) 2235-8292

e-mail: elamigoferretero@ice.co.cr

Dirección: Moravia Centro,  
del Megasuper 300 mts Norte

Los ESPECIALISTAS en Eléctricos.

**KOBIElectric**

[www.kobyelectric.com](http://www.kobyelectric.com)



Productos  
**GARANTIZADOS**

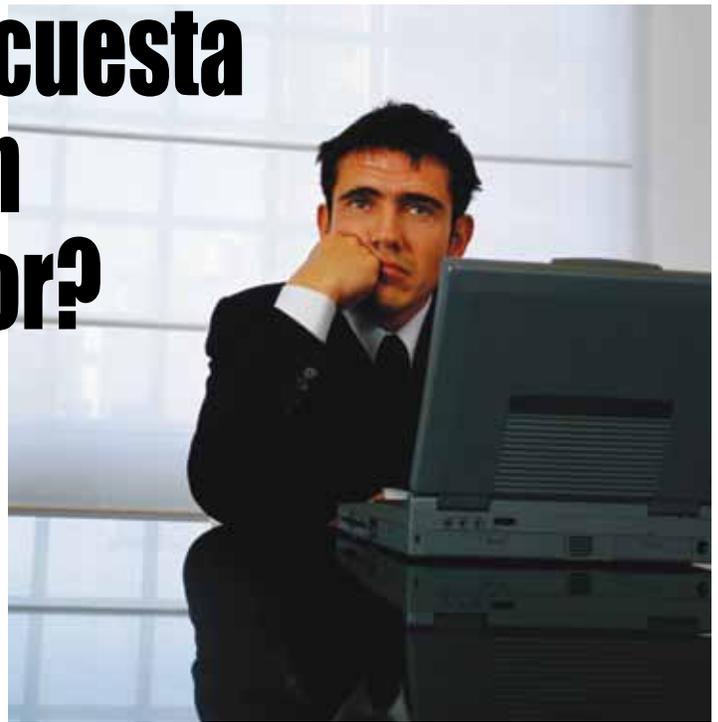
Lo máximo en  
**SEGURIDAD**



# ¿Cuánto cuesta perder un trabajador?

Por Jorge E. Pereira

Las pérdidas monetarias que tiene una organización, con la alta rotación de personal, pueden ser cuantiosas. En épocas en que hay abundante mano de obra calificada, se tiende erróneamente a pensar que es fácil reponer al buen personal. Los buenos empleados hay que retenerlos, es caro perderlos.



Las consecuencias de la separación de un empleado calificado van más allá de lo que se piensa comúnmente. Seleccionar, contratar y capacitar a los sucesores son costos adicionales imprevistos, que pueden ser muy grandes. Esto sin considerar el tiempo necesario para encontrar e integrar nuevos elementos a la empresa.

De acuerdo con expertos en personal, se necesitan hasta 6 meses para que un empleado nuevo llegue a adquirir la productividad adecuada en un trabajo. Se necesita 18 meses para integrarlo a la cultura de la empresa y 24 para conocer la estrategia y la actividad de la compañía en la que ha entrado a formar parte, el nuevo elemento contratado.

Cuando un trabajador bien calificado se va, la empresa incurre en varios costos, tales como:

- 1) Conocimientos perdidos e imposibilidad de volver a usarlos
- 2) Redistribución de funciones producto a la vacante
- 3) Reclutamiento y selección del reemplazo

4) Integración a la empresa del nuevo empleado

5) Capacitación del nuevo elemento  
6) Baja productividad inicial del contratado

Son muchas las medidas que se recomienda para retener al personal valioso, tales como motivar, incrementar salario, incentivar.

Otras acciones menos usadas son las acciones de fidelización, periodos de orientación, planeamiento de carrera y la capacitación permanente.

## Acciones de fidelización

Siempre se menciona la fidelización del cliente externo. Se olvida que el cliente interno, que lo constituye el capital humano de las empresas, también debe fidelizarse, para retenerle y de este modo evitar que se vaya.

## Periodo de orientación adecuado

Hay que orientar e inculcar en el trabajador, los valores, creencia y costumbres de la empresa. Esto se consigue integrando al trabajador a la cultura de la empresa.

No basta con entregarle un brochure para que lo lea, en el que se dice, muchas veces, lo que no se ajusta a la realidad. Este periodo depende de las responsabilidades de la posición que toma el nuevo empleado.

## Planeamiento de carrera

Lo que se busca como trabajador, cuando se ingresa a una empresa, es la posibilidad de desarrollo dentro de la misma. Las grandes empresas consiguen retener a sus empleados con un buen "planeamiento de carrera". Todo el que ingresa en ellas sabe dónde puede llegar, dentro de la empresa.

Algo similar se hace en el ejército bien organizado, donde un muchacho al ser admitido en una escuela para oficiales, saben que pueden llegar a ser teniente y pueden alcanzar el grado de general.

## Capacitar para retener

La capacitación y el planeamiento de carrera van de la mano. La capacitación da la posibilidad de

evaluar al empleado y comprobar su crecimiento profesional. La empresa debe entender que para retener y hacer crecer a los buenos elementos, difíciles de reponer, debe darles capacitación constante.

Los expertos en la administración de recursos humanos y desarrollo organizacional, mencionan que para retener al buen personal y evitar la rotación del mismo, se debe darle oportunidades de desarrollo, integrarlos a la cultura de la empresa, permitiéndoles que se sientan parte de la misma. Al capital humano, un intangible con que cuenta toda empresa, no se le ha dado por nuestros países, la importancia que debería tener. Los ejecutivos dicen creer que los seres humanos son el principal activo de sus compañías. Son muy pocos los que dedican a sus recursos humanos - humanware - la misma atención que a los equipos y maquinarias - hardware.

Fuente: [www.mercadeo.com](http://www.mercadeo.com)



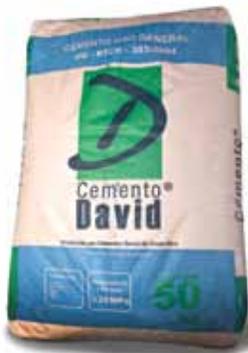
# Tecnologías que construyen...

A pesar de que los números de la construcción se mueven ligeramente hacia arriba, y los índices no marcan lo esperado, las empresas que innovan con tecnologías para la construcción, siguen presentando en el mercado materiales y equipos de vanguardia buscando dinamizar aún más el sector.



Kit de luces de 20W cada una insertada en resina imitación piedra. Apta para exterior (IP44). Se comercializan en un kit de tres unidades con el transformador incluido y los accesorios para su instalación. Logran disimular las fuentes de luz en exteriores.

Distribuye: Cementos David  
Tel.: (506) 2429-0600



Cemento Tipo UG. Cemento elaborado sobre la base de clínker, yeso y puzolana. Clase Normal. Según norma RTCR 383-2004. Alta resistencia al ataque de agentes agresivos como sulfatos y aguas salinas.



Cemento tipo MP/AR de Alta Resistencia. Altas resistencias iniciales y finales, alta protección a las armaduras, resistencia al ataque de sulfatos y agua salinas, desarrollo de resistencias en corto plazo.

Distribuye: Tecno Lite  
Tel.: (506) 2235-6061



**ATLAS**

100% TECNOLOGÍA MONOBLOCK  
las únicas que no botan pelos!



Distribuidor Exclusivo: **R** [www.rosejo.com](http://www.rosejo.com)



Elementos creados para el cierre de fachadas y paredes exteriores, una amplia gama de soluciones finales en construcciones de tipo residencial, comercial e industrial. Texturas: cedro y clásico. Victoriano 11mm 18.5 x 11 x 2.44. Machihembrado 14mm 24 x 14 x 2.44, 30 x 14 x 2.44. Traslapado 14mm 24 x 14 x 2.44, 30 x 14 x 2.44

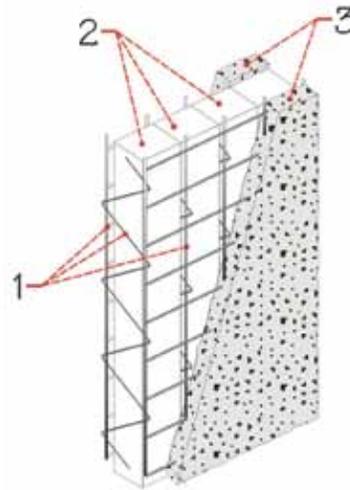
Tabla Tek: lámina de fibrocemento decorativa, con relieves en textura lisa o acabado madera. Dimensiones: 1.22m x 2,44m.

Teja Barroca. Tipos: Gris, terracota (rojo integral) y añejada. Perfil: 10. Largo: 1219 mm, 1829 mm y 2438 mm. Usos: residencial y comercial. Beneficios: nueva tecnología, reduce ruido y calor, ahorro de clavadores, mayor durabilidad (vida útil).

Molducem: Largo: 2,44m. Aplicaciones: cornisa, guarnición y rodapié; marcos en puertas y ventanas. Estilos: Románico, Veneciano, Gótico, Escandinavo y Alpino. Tipos: Gris, tabaco, castaño y roble.



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



Páneles constructivos. Páneles y entrepisos estructurales y semi-estructurales. Semi-estructural: 6 pulgadas. Ancho: 1,22 mts, altura: 2,44 mts. Trama de la malla: 10 x 10 cm. Alambre de acero al carbón (1008) galvanizado de 2 mm o calibre #14 de diámetro inicial de acuerdo con ASTM A-85 y ASTM A-185 para malla electrosoldada. Espuma de poliestireno expandido autoextinguible con densidad de 12 a 15 kg/m3.

- 1- Estructura tridimensional electrosoldada de alambre de acero galvanizado de 7700 kg/m3.
- 2- Espuma de poliestireno expandido de 11 a 12 kg/m3.
- 3- Mortero de 120 Kg/cm2, 2,5 cm de espesor.

**Distribuye: Panelco**  
**Tel.: (506) 2293-7478**



**sistemas constructivos**  
Especial



Concreto seco Sansón. Cemento, arena y piedra. Mezcla multiuso de preparación instantánea.



Pega cerámica Premium Sansón. Mezcla de cemento, arenas seleccionadas y aditivos a base látex.



Mortero Sansón. Cemento, arena y aditivo. Pega de bloques, pisos y repellos. Listo para usar.



Cemento de uso general Sansón UG. Alto desempeño.



Sansón Fortacem. Ideal para concretos que demanden alta resistencia inicial. Permite aumentar la velocidad de construcción.

Distribuye: Cemex  
Tel.: (506) 2201-2020



## Repello de paredes



### Repomax® Capa Gruesa:

Es un mortero cementicio de gran trabajabilidad, modificado con polímeros, fibra y aditivos de alta calidad, especialmente formulado para repellar en capas gruesas desde 5 mm hasta 20 mm de espesor sobre superficies de mampostería y concreto en interiores y exteriores.



### Maxiempaste® Cementicio:

Es un revestimiento de gran trabajabilidad, blanco, modificado con polímeros y aditivos de alta calidad, especialmente formulado para dar un acabado final liso en una capa delgada desde 0 mm hasta 3 mm de espesor sobre paredes repelladas y concreto en interiores y exteriores.

Distribuye: INTACO  
Tel.: (506) 2205-3333



## Instalación de Revestimientos Cerámicos



### Bondex® Premium Porcelanato:

Es un mortero adhesivo modificado con la última generación de polímeros en polvo, para darle la mayor adherencia, plasticidad y trabajabilidad posibles en un mortero monocomponente. Especialmente formulado para pegar porcelanato, cerámica y otras piezas de baja absorción (menor 3%) en pisos y paredes de concreto, mampostería y porcelanato, residenciales, comerciales e industriales con alto tránsito en interiores y exteriores.



### Groutex® Polímero sin Arena: en dos consistencias.

Es un mortero con color duradero, modificado con polímeros, fluidificantes y selladores, especialmente formulado para rellenar juntas de hasta 3 mm en azulejo, cerámica, quarry, porcelanato, mármol, granito y piedras naturales, en pisos y paredes residenciales y comerciales en interiores y exteriores. Nueva fórmula súper fluida para juntas menores a 2 mm.



Expositores del 2012:

**Central de mangueras S.A.**  
ISO 9001:2008

**Great Wall**  
Fashion High-tech Elegance

**RALLY**  
DE CASA

**FACO**  
FRANZ AMRHEIN & CO., S.A.

**1, 2 y 3 de junio 2012**

Centro de Eventos Pedregal, Costa Rica

Expoautomotriz es la feria que reúne a los proveedores, distribuidores y mayoristas del sector automotriz.

El punto de encuentro donde se exponen las innovaciones y soluciones en: repuestos, sistemas, calibración, equipo, pintura, autolavado, tecnología de información y servicios en el mercado automotriz.

Asisten ejecutivos de distribuidores, mayoristas, talleres, estaciones de servicio, centro de lavado, detallistas de repuestos.

**Actividades Automotrices**

- √ Show de aerografía
- √ Exhibición de autos modificados
- √ Talleres de capacitación técnica automotriz

**Productos que se exhiben**

- Aditivos
- Audio
- Baterías
- Combustible
- Limpieza
- Llantas
- Lubricantes
- Pintura Automotriz
- Repuestos
- Seguridad
- Tecnología

PRODUCTOS



SHOW DE AEROGRAFÍA



EXHIBICIÓN DE AUTOS



AUTOS MODIFICADOS



Regístrese anticipadamente en [www.expoferreteria.com/expoautomotriz-2012](http://www.expoferreteria.com/expoautomotriz-2012) o al teléfono 2231-6722 ext. 136 y adquiera un código con el que podrá ingresar gratuitamente a la feria. Precio sin registro: ₡2,000

**Reserve su stand:**

Braulio Chavarría, Asesor Comercial • Tel 2231-6722 ext 137 • Cel 8372-1192 • [braulio.chavarría@eka.net](mailto:braulio.chavarría@eka.net)

# ¿Qué hay de nuevo Cemex?

Sin importar que prácticamente le lanzamos un par de “ganchos al hígado” y hasta un “uppercut” o gancho al mentón como dicen los entendidos, con las preguntas que le dirigimos, simplemente, como quien no le teme a los golpes, se defendió con todo y sacó fuerzas cuando incluso, logramos ponerlo contra las cuerdas...

**S**e trata de Roberto Ponguta, Director País de Cemex, quien explicó parte de sus objetivos y un poco de lo que vive hoy esta empresa cementera.

**- ¿Qué opinión le merece el mercado costarricense en términos de competencia, clientes, posibilidades de crecimiento para Cemex?**

Este mercado es muy importante para la operación de Cemex y para nuestras perspectivas de crecimiento. La industria en general se ha visto golpeada en los últimos dos años por una desaceleración, pero estamos confiados de que el sector irá retomando su dinamismo.

**¿Cuáles son las expectativas que tiene para Cemex de cara al 2012? ¿Qué podría esperar la red de distribución?**

Para el 2012 esperamos que el sector continúe en su recuperación. Nosotros continuaremos enfocados en servir mejor a nuestros clientes y buscar mayo-

res eficiencias.

“La red de distribución puede esperar una oferta sólida de productos y servicios. Actualmente, contamos con 11 productos en nuestra familia Sansón”.

**¿A nivel de país, en qué le gana Cemex a competidores directos como Holcim, Cementos David y otros? ¿A su parecer en qué radica el elemento diferenciador?**

Cemex es una empresa con estándares operativos altos tanto en la calidad de nuestros productos, procesos ambientales y el compromiso con la innovación. Nuestro laboratorio de control de calidad de cemento es el único con acreditación ISO 17025.

“En el 2011 lanzamos tres productos: Repello Proyectable, Pega Cerámica Premium y el cemento Fortacem”.

**¿En Costa Rica, a pesar de que el repunte del sector construcción no ha sido tan fuerte, la empresa reporta**



Roberto Ponguta, Director País de Cemex.

**crecimiento? ¿En términos de porcentaje, cuánto han crecido con respecto al 2010?**

Los que participamos en el sector hemos visto que el 2011 ha presentado mayores niveles de actividad comparado con el 2010. Los indicadores de la industria como el índice mensual de actividad económica, el empleo en el sector y la cantidad de permisos de construcción; han presentado mejoras en el 2011. Nosotros también hemos crecido.

**¿Qué sucede con Cemex en otros mercados, donde al parecer reporta algunas pérdidas de capital y acarrea algunas deudas? ¿Qué tanto influyen estas situaciones en el mercado costarricense?**

Cemex globalmente trabaja para solidificar nuestra posición de liderazgo ante dos circunstancias: la crisis global de la industria y los compromisos financieros de la empresa. En cuanto a la deuda de la compañía, ésta es a nivel corporativo y se realizó como una parte normal de la operación para poder realizar la compra de la última adquisición de Cemex.

“Hemos cumplido con todos nuestros compromisos financieros y lo seguiremos haciendo en el futuro.

Al observar el comportamiento accionario (bursátil) de la compañía, observamos que el precio de sus acciones, hasta hace algunos meses, venía registrando una caída, sin embargo, a partir de octubre ya se registra un repunte. **¿Cuál es su opinión al respecto? ¿Recomendaría usted la compra de acciones de Cemex?**

Como encargado de la operación de Costa Rica, puedo asegurar que todos los que formamos parte de Cemex tanto local como internacionalmente trabajamos incansablemente para que la compañía continúe con su trayectoria en la industria y siga siendo una opción que crea valor en los mercados financieros. “En octubre realizamos un pre pago de deuda, que fue una señal clara que la compañía está en el camino correcto”.

“Estamos generando flujo a través de la venta de activos no estratégicos. Todos estos esfuerzos influyen en el repunte bursátil de nuestra compañía”.

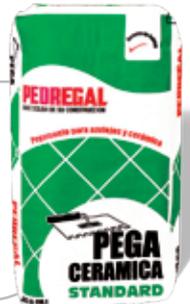
# PEDREGAL

BASE SOLIDA DE SU CONSTRUCCION



**Mortero para Repello Grueso** (40 Kg.)  
• Mortero para repello de alta trabajabilidad y facilidad de acabado.

**Pega Cerámica Standard** (20 Kg.)  
• Pegamento para instalar cerámica y azulejo utilizando el método de pega de capa delgada. • Uso en superficies nuevas en interiores.



**Mortero para Repello Fino** (40 Kg.)  
• Mortero para repello de Fino que se usa como capa de acabado sobre repello grueso, concreto, bloques, ladrillos, y sistemas livianos.

**Pega Cerámica Plus** (20 Kg.)  
• Pegamento modificado con látex, para instalar cerámica, azulejo, gres y piedra natural • Uso en interiores y exteriores.



**Mortero para Repello Proyectable** (40 Kg.)  
• Mortero para repello con aditivos y FIBRAS para evitar el fisuramiento.

**Pega Cerámica Premium** (20 Kg.)  
• Pegamento de ALTO RENDIMIENTO, modificado con látex. • En interiores y exteriores e inmersión. • Disponible en color gris y blanco.



## MORTEROS PEDREGAL

Los morteros con mayor resistencia y durabilidad del mercado.

Consulte nuestro  
**CATÁLOGO**  
en línea

“DESDE LOS CIMIENTOS HASTA LOS ACABADOS **PEDREGAL** ES LA SOLUCIÓN EN SU CONSTRUCCIÓN”



[www.pedregal.co.cr](http://www.pedregal.co.cr)  
email: [ventas@pedregal.co.cr](mailto:ventas@pedregal.co.cr)  
servicio al cliente: 2298-4248

CENTROS DE PRODUCCIÓN: Belén · Nicoya · Barranca · Turrucare · San Carlos



# ¿Legalmente, cuánto deben ganar los empleados de la ferretería?



El tema de los salarios, se le mire por donde sea, siempre es uno de los temas más álgidos entre patronos y empleados. Nos dimos a la tarea de consultar en el Ministerio de Trabajo sobre este tema que a más de uno, que no está en regla, le “para los pelos” de punta...

**C**arlos, y de quien nos reservaremos la identidad, por razones más que obvias, y aunque tenía ya más de un año de ser dependiente, ignoraba que debía devengar un salario diario de ¢8.320,06 por 8 horas de trabajo. Estaba por debajo del mínimo... Y vaya usted a saber si a sabiendas o no de su patrón. Como Carlos hay muchos trabajadores ferreteros que podrían estar atravesando la misma situación. Lo malo es estar por debajo, pero también sabemos que muchos están por encima de esta cifra.

Mauricio Chinchilla, Propietario de Emergencias Ferreteras, indicaba que ya conocía de este salario y que estaba al día con todos sus dependientes, y que incluso les pagaba hasta más, pero que a veces se le creaba una confusión pues no tenía muy claro si también estaba obligado a pagar los sábados y domingos aunque la empresa no trabajara. “Yo pago hasta los sábados y los domingos, pero hay inspectores que no me han dejado claro el tema”.

En el ente ministerial, y en las

propias palabras de Walter Villalobos y Jimmy Rojas, Jefe Regional de Inspección e Inspector, respectivamente, ante esta duda explicaron que la semana laboral consta de 6 días y 1 de descanso, por lo que deben cubrirse estos 7 días. “En total el patrono debería pagar a sus dependientes el mes completo, o sea multiplicar ¢8.320,06 por 30 días, lo que equivale a ¢249.601,80”, dice Rojas.

Rojas añade que esta “regla” no se cumple si la contratación del empleado es por jornada disminuida o medio tiempo o lo que es lo mismo contratado por menos de 48 horas semanales.

## Negociación

- ¿Qué sucede en el caso de los dependientes que ya llevan años de experiencia, que son más calificados... Siguen devengando este salario? ¿Y qué pasa si cambian de trabajo a otra ferretería, se les debe pagar este monto o un aumento por su experiencia?

- En materia de salarios mínimos no se contempla la antigüedad. Ahí es política de la empresa si

les reconoce o no el tiempo laborado para hacer aumentos salariales. En un cambio de trabajo, al adquirir un nuevo dependiente, también queda a criterio de la empresa si reconoce la experiencia. En la mayoría de los casos, siempre hay una negociación preliminar entre empresa y empleado para reconocer o no este rubro.

-¿Qué pasa si el patrono decide ascender un dependiente y le da el puesto, por ejemplo, de jefe

de mostrador. Éste sigue con el mismo salario o se le debe cambiar y cuál sería el nuevo monto?

- Indudablemente, tendría que ganar más, pues el puesto acarrearía mayores responsabilidades, pero esto se tiene que establecer mediante una negociación entre las partes interesadas (empleado – patrono).

“Al ser jefe de un departamento, no debería ganar igual o menos que las personas que tiene a su cargo”, agrega Rojas.

Estos son algunos de los salarios mínimos para el sector ferretero. Datos tomados del documento: “Lista de ocupaciones clasificada por el personal técnico del Departamento PARA EL SECTOR PRIVADO, segundo SEMESTRE 2011” del Ministerio de Trabajo

## Salarios mínimos

Dependiente	¢8.320,06 por jornada de 8 horas
Proveedor	¢258.465,61 por mes
Cajero (a)	¢258.465,61 por mes
Chofer vehículo liviano	¢8.320,06 por jornada de 8 horas
Chofer vehículo pesado	¢8.480,55 por jornada de 8 horas
Montacarguista	¢8.320,06 por jornada de 8 horas
Vagonetero	¢8.480,55 por jornada de 8 horas

## ¿Cuál fue el producto que presentó más innovación en el 2011? ¿Por qué?

## EL DEPENDIENTE



**Olga Rivera, Gerente General, Depósito Jiménez, Cruce de Coronado, San José, 16 años de experiencia**

Para nosotros ha sido el parche para reparar paredes de DAP, que distribuye Mayoreo de Suministros Ferreteros. Es un producto fácil de usar y funciona para cualquier superficie. Muchos de los clientes han resuelto sus problemas con suma facilidad.



**Milton Arias, Encargado de Compras, Ferretería Joes, Fátima de Desamparados, San José, 9 años de experiencia**

Uno de los más novedosos que hemos podido observar ha sido las máscaras para soldar electrónicas. Su innovación de facilitar la labor al usuario, han hecho que tengan una muy buena salida. Solo el hecho de que la máscara sea de lente graduable, hace más eficiente las tareas de soldado.



**Jorge Bustos (derecha), Encargado de Compras, Distribuidora y Ferretería Fama, Alajuela, 17 años de experiencia**

Uno de los productos que ha tenido mucha aceptación precisamente por su novedad, han sido los taladros tipo Nano, de DeWalt, de batería de litio. A los clientes les ha gustado por lo liviano que son, porque la batería carga sumamente rápido y tiene una duración prolongada de varias horas uso.



**Nelson Abarca (de rayas), Encargado de Compras, Ferretería R Y R Florencia, San Carlos, 6 años de experiencia**

Uno de los productos que se ha caracterizado por este factor es la pintura Dry - Coat de Lanco. Es un impermeabilizante de mucho rendimiento que ha hecho que se venda muy bien. Con Nelson coincidieron Julio Araya, Greivin Alvarez, dependientes, y Roy Abarca, Propietario de la ferretería.

# ATLAS

100% TECNOLOGÍA MONOBLOCK  
LAS ÚNICAS QUE NO BOTAN PELOS !!



www.rosejo.com  
800-rosejo1



# PRODUCTOS FERRETEROS

**Distribuye: Mexichem (Amanco)**  
**Tel.: (506) 2209-3400**



Familia de Pegamentos Amanco. Línea de pegamentos Amanco para uso general, especialistas y amanco Ultratemp CPVC.



Tanques de Agua. Tanque de rotomoldeo Amanco para agua potable con capacidad de almacenamiento de 1200 litros nominales.

**Distribuye: Alrotek**  
**Tel.: (506) 2452-1046**



Bomba tipo Jet marca Saer. Modelo M80. 1 hp /115/230v.

**Distribuye: Lanco**  
**Tel.: (506) 2438-2257**



Sellador transparente siliconizado, para proteger y extender la vida del concreto o las tejas.

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



Bomba Jet XJM100. 1hp 110 y 220V. Succiona a 8 metros de profundidad. Entrega 15 GPM de agua. Altura máxima de descarga 42 metros. Marca Lepono.



Bomba XKM60. 1/2hp 110V. Tipo periférica. Succiona 6 metros de profundidad. Entrega 8 GPM. Altura máxima de descarga 30 metros. Marca Lepono.



Bomba Sumergible XKS900. 0.75hp 220V. Para pozo y para tanque de captación. Silenciosa y eficiente. Incluye el cable sumergible y la boya de control de nivel.

**Distribuye: Impersa**  
**Tel.: (506) 2218-1110**



Impermix e Imperplaster. Pega bloques: mortero de alta resistencia a la compresión para pegar bloques y ladrillos, y pasta cementicia de acabado súper fino.

# PRODUCTOS FERRETEROS

**Distribuye: Importaciones Vega**  
**Tel: (506) 2494-4600**



Taladro y atornillador. Ion litio. 12 voltios. Marca DeWalt, inalámbricos, compactos, livianos. Con 3 puntos led para un área de visión más amplia, aguantan 3000 recargas, 207 tornillos de 2 1/2" con una sola carga. 16 niveles de torque.



Atornillador para gypsum con ajuste de profundidad porta puntas. Magnético. 110 V, motor de 1300w 1-4/5 HP. Marca Neo.



Esmeriladora industrial 4 1/2" 11000 RPM.



Rotomartillo SDS. Max 1 9/16". Motor 12 Amp. 110 V.

**Distribuye: Megalineas**  
**Tel.: (506) 2240-3616**



Stix All. Sellador y adhesivo. Poder extremo. Cura incluso debajo del agua.

**Distribuye: Icec S.A**  
**(506) 2275-7576**

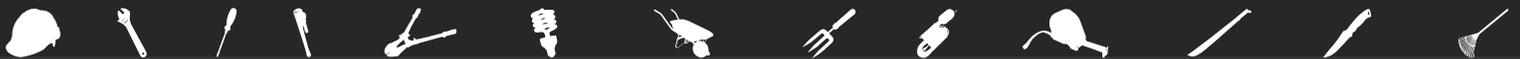


Cespo Flex para lavatorio y fregadero. Extralargo.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



# CIMENTOS

## TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL PRIMER DÍA DEL MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	571.81	565.11	558.45	528.09	515.56	546.38	541.02	522.71	511.26	515.73	519.18	512.84
2011	518.09	509.08	506.72	505.24	506.44	513.20	508.95	510.88	519.51	520.34	520.87	509.26

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / información diaria)

## TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN ÚLTIMOS 12 MESES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	1.95%	-0.01%	-2.05%	-7.44%	-10.81%	-6.06%	-6.70%	-11.56%	-13.81%	-12.82%	-11.45%	-8.92%
2011	-9.39%	-9.91%	-9.26%	-4.33%	-1.77%	-6.07%	-5.93%	-226%	1.61%	0.89%	0.33%	-0.70%

Fuente: Banco Central. (Estimación Econoanálisis)

## LIBOR A 6 MESES AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	0.43	0.38	0.38	0.44	0.53	0.76	0.75	0.65	0.50	0.46	0.46	0.47
2011	0.45	0.46	0.46	0.46	0.43	0.40	0.39	0.43	0.49	0.56	0.62	0.75

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

## INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2010	1.63%	0.69%	0.24%	0.06%	0.52%	0.24%	0.32%	0.20%	-0.08%	0.47%	0.66%	0.74%
A-2010	1.63%	2.32%	2.57%	2.63%	3.16%	3.41%	3.75%	3.95%	3.87%	4.36%	5.04%	5.82%
I-2011	0.68%	0.44%	0.25%	0.15%	0.67%	0.56%	0.34%	0.26%	-0.16%	0.24%	0.3%	
A-2011	0.68%	1.12%	1.37%	1.53%	2.21%	2.78%	3.13%	3.39%	3.23%	3.47%	3.79%	

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / índices)

Proyección: **EKA**

15%

## INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	5.23	5.48	5.71	5.44	6.08	6.15	5.55	5.10	4.91	5.15	5.97	5.69
2011	4.74	4.49	4.50	4.59	4.74	5.06	5.08	5.14	5.06	4.83	4.47	

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / índices)

## TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	8.25	8.00	8.00	8.50	7.75	8.50	8.25	8.00	8.25	7.50	7.50	7.00
2011	8.00	7.75	7.50	7.50	7.00	7.25	7.25	7.25	7.25	7.75	8.00	7.50

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

## PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	0.00	3.25	3.25	3.25	3.25
2011	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

## EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2009	619.12	686.42	775.52	733.27	759.99	747.69	740.22	743.96	747.47	792.64	753.39	688.73
2010	729.50	748.40	918.70	781.40	834.30	776.20	754.40	745.20	759.5	757.7	752.10	717.10
2011	689.60	808.60	955.60	885.60	880.30	855.20	804.50	822.00	830.20	844.10	839.00	

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / externo)

# HandyMan

- Escaleras de abrir
- Escaleras multiuso
- Plataformas

Normas:  
ANSI  
OSHA



TODAS EN ALUMINIO

Distribuye



**ELFERRETERO**

# Ferreteros se “tiñeron de negro”

En Ferretería Brenes en Heredia, y en Jorcel en San Ramón, implementaron la estrategia de “Viernes Negro” y consiguieron no solo aumentar las ventas diarias en más del 100%, sino que propinaron un golpe fuerte a sus competidores.

La venta de una ferretería necesariamente siempre se verá reflejada en la merma de otro competidor. Porque lo que un comprador adquirió aquí, lo deja de comprar allá...

En Ferretería Brenes en Heredia, y Ferretería Jorcel en San Ramón, podríamos decir que se vistieron de luto, pero de eso no tenían absolutamente nada...

Lo que sí podemos decir es que estaban de fiesta, pues con mucho acierto, y con esto del Viernes Negro, una corriente comercial de descuentos y precios bajos que viene desde Estados Unidos, diseñaron sendas estrategias que les hizo, en cuestión de dos días, incrementar sus ventas.

Es más, podríamos decir que en lo que llevamos del año, estos dos negocios nunca vendieron más en este fin de semana si se compara con otros viernes y sábados.

Tanto es así, que por ejemplo, el viernes “negro” cuando llegamos a las tierras “poetas” y apenas a las 11 de la mañana, Jorge Araya, Propietario, comentaba que “fue todo un acierto, es más lo queremos hacer dos veces al año. Esto ha sido de locos porque nos llegaron clientes de muchas partes en busca de aprovechar las ofertas”, dijo Araya.

Y si nos volvemos hacia Heredia, propiamente a Ferretería Brenes, comprar fue para los visitantes, no solo toda una “odisea” positiva, primero porque entre tanta oferta muchos no sabían a qué apuntarle, y por el otro lado, había que armarse de un tanto de paciencia porque aunque el total de los colaboradores estaba “metido” de lleno en dar atención pronta y cumplida, los compradores eran tantos, pero por la felicidad de las ofertas, la espera era lo de menos.



**Pinturas  
CELCOLOR**  
*... la expresión del color.*

**Ofrecemos una amplia línea de productos para la ejecución de sus proyectos.**

-  Aceites.
-  Látex.
-  Esmaltes Industriales.
-  Anticorrosivos.
-  Barnices.
-  Poliuretanos para madera.

*entre otros....*

Para más información  
visítenos en nuestra página web  
[www.celcodecostarica.com](http://www.celcodecostarica.com)  
Tels.: 2279-1271



es calidad

## EL FERRETERO



Freddy Brenes dio muestra de la confianza que tienen los compradores hacia su empresa, con una estrategia de precios bajos y ofertas, en la que respondieron por centenares.

Incluso, solo para dar una referencia más, dentro de las ofertas, estaba la de las hidrolavadoras domésticas, y notamos como algunos hacían hasta fila para llevárselas por más del 50% de descuento.

### Arriba del 17%

Entre otras cosas, en el sitio Wikipedia (enciclopedia virtual) se dice que este término se originó en Filadelfia, y “comenzó alrededor de 1966, pero no se extendió al resto de los estados hasta 1975. Más tarde, surgió una explicación alternativa, como que «negro» se refiere a las cuentas de los comercios, que pasan de números rojos a negros gracias al superávit”.

“Para nosotros ha sido una estrategia que nos ha servido para vender más”, dice Freddy Brenes, Gerente General de Ferretería Brenes, quien agrega que además les funcionó perfectamente para “posicionarnos con más fuerza en el mercado, para aumentar nuestra credibilidad de cara a los clientes, para mostrar que la innovación es un pilar fuerte dentro de la empresa y para aumentar la confianza en nosotros que tienen nuestros compradores”.

Brenes dice que solo este año han conseguido tener un crecimiento cercano al 17% con respecto al 2010, y que esta estrategia obviamente se estaría viendo reflejada en el resultado que tenga la compañía en el 2012.

Asegura que en Estados Unidos por lo general después de números “negros” vienen los números negativos en el comercio, pero “en el caso nuestro no es así, porque conseguimos desarrollar negociaciones muy importantes que hacen que todos ganemos”, agrega Freddy. Cuenta que desde muy antes, la empresa se preparó para presentar al mercado ofertas y precios muy atractivos, incluso denominados irresistibles.

“Eso fue lo que marcó la afluencia y porque los clientes creen en nosotros”, asegura.



Jorge Araya, Propietario de Ferretería Jorcel, indicó que con la estrategia de “Viernes Negro” prácticamente “secuestró” a los clientes de San Ramón y más allá.

Brenes no escondió para nada, que estrategias como estas también son pensadas en función de aumentar el caudal de ventas, y en la búsqueda de dar un paso adelante sobre su competencia inmediata.

### Secuestro de clientes

Al entrar en Ferretería Jorcel, en Barrio Santiaguito de San Ramón, tuvimos que hacer un esfuerzo para estacionar, y no era para menos, pues la ferretería también estaba atestada de compradores, demostraciones en sitio, y cajas apiladas que albergaban promociones de herramientas, hidrolavadoras, y otros productos.

Jorge Araya, dijo que como presidente de la Cámara de Comercio de San Ramón, quiere ver cómo le hace para que todo el comercio del cantón se “meta” en esta estrategia. “Incluso, el día antes, aunque tuvimos algunos clientes, muchos prefirieron esperar hasta que arrancáramos con las promociones. Es algo único, que nos resultó bastante”, agregó Araya.

Advierte que nunca había implementado una promoción que tuviera tanto éxito. “También es una forma de devolver al cliente la confianza que nos ha dado durante el año”.

Con respecto a dar un golpe certero a la competencia con esta estrategia, Araya afirmó que “en esta ocasión prácticamente secuestramos a los clientes. No me queda la menor duda de que esquemas como este son de los que venden más”.

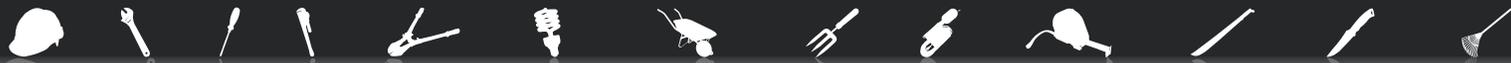


Una de las tiendas de Jorcel, la del centro de San Ramón, palpó el ir y venir de los clientes en busca de las promociones de “Viernes Negro”.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



# LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D	
Conductores Monterey	Mauricio Soto	Ingeniero	2589-1335	2589-2126	N.D	viakoncr@gmail.com
Corporación Pedregal	Servicio al Cliente		2298-4211			ventas@pedregal.co.cr
Dicolor	Edgar Rodriguez	Gerente General	2433-2727	2433-2423		erodriguez@pinturasdicolor.com
Impofesa	Ronny Torrentes	Gerente General	2235-8271	2235-8292		elamigoferretero@ice.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	N.D	rvargas@importacionesvega.com
Intaco	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	N.D	roger.jimenez@intaco.com
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	N.D	N.D	adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Plycem Construsistemas Costa Rica	Karla Cordero	Mercadeo	2575-4300	2553-2580	1642-7050	karla.cordero@plycem.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-7708	N.D	rmartinez@rosejo.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211-3400	2256-0690	N.D	e.fumero.l@gruposur.com
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828		dsossin@tornicentro.la
Tornillos la Uruca	Denis Córdoba	Coordinador de Ventas	2256-5212	2258-3909		ventas@tornilloslauruca.net
Universal de Tornillos	Oscar Castellanos	Gerente General	2222-7676	2256-4090	4569-1000	gerencia@unitorni.com

**rasta®**  
Rasta (suisse) S.A.

**CORTE Y DESBASTE**    **TERMINADO Y PULIMENTO**    **CORTE CON DIAMANTE**

Distribuidor exclusivo para Costa Rica:  
**TORNILLOS La Uruca**

Contáctenos: Tel: 2256-5212 • 2258-3290  
Email: ventas@tornilloslauruca.net • www.tornilloslauruca.net

**EMPRESA TELEFONO 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
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

**ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN**

ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
FORJAITAL	2260 23 22	2260 34 33
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
INTACO	2211 17 17	2221 28 51
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	2223 11 01
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
PLYCEM	2575 43 00	2553 25 80
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40

**ACCESORIOS ELÉCTRICOS E ILUMINACION**

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
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85

**AUTOMOTRIZ**

CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
MADISA	2233-6255	2257-1761
SUPER BATERIAS	2214 54 54	2250 44 02
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
MISTRAL	2573 70 12	2573 70 79

**BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA**

ALROTEK	2452 10 46	2452 10 79
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
LA CASA DEL TANQUE	2227 37 22	2226 52 18

**CABLES Y ELECTRÓNICA**

AUDIO ACCESORIOS	2218 14 39	2219 27 18
CONDUCTORES MONTERREY (VIKON)	2589 13 35	2589 21 26

**CERRAJERÍA, CERRADURAS**

ATIKO WORLD	2296 28 15	2220 44 27
-------------	------------	------------

**CLOSETS**

HOGGAN INTERNACIONAL	2256 86 80	2233 33 95
----------------------	------------	------------

**DECORACIÓN**

CANET	2225 22 95	2225 73 24
-------	------------	------------

**ESTANTERÍA INDUSTRIAL**

VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
ATOX	2223 86 72	2221 78 95

**EMPRESA TELEFONO FAX**

**FERRETERÍA**

DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA	2219 32 32	2259 12 96
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

**GRIFERÍA**

ICEC	2275 75 76	2275 80 81
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810

**HERRAMIENTAS**

IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
MADISA	2233-6255	2257-1761
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
COFERSA	2205 25 25	2205 24 26

**HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA**

VEDOBA Y OBANDO	2221 98 44	2223 32 16
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73

**MEZCLADORAS DE CONCRETO**

MEZCLADORAS VIQUEZ	2430 27 27	2430 29 82
--------------------	------------	------------

**PINTURA**

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	2518 73 00	2216 61 84
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39

**PINTURAS EN AEROSOL**

DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

**PLÁSTICOS**



**PLASTIMEX S.A.**  
Servicio • Variedad • Calidad  
Tel. 2453-1251  
Fax. 2453-1873  
ventas@plastimexsa.com • www.plastimexsa.com

**SALUD OCUPACIONAL**

SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
--------------	------------	------------

**SILICONES Y ADHESIVOS**

MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

**TORNILLERÍA**

TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
TORNICENTRO	2239 72 72	2239 28 28
UNIVERSAL DE TLLS Y HTAS	2243 76 76	2256 40 90

**Información: Mariela Smith. Tel. 2231-6722 ext. 150  
email: mariela.smith@ekaconsultores.com**



## ESMERILAR

**Piedra, Hierro, Acero y el Inoxidable**  
**FLEXIMANT SUPER**  
*Mayor potencia de Abrasión*

11 12 13 14 15 16 17  
 18 19 20 21 22 23 24  
 25 26 27 28 29 30

## JULIO

L K M J V S D

1  
 2 3 4 5 6 7 8  
 9 10 11 12 13 14 15  
 16 17 18 19 20 21 22  
 23 24 25 26 27 28 29  
 30 31

## AGOSTO

L K M J V S D

1 2 3 4 5  
 6 7 8 9 10 11 12  
 13 14 15 16 17 18 19  
 20 21 22 23 24 25 26  
 27 28 29 30 31

## SETIEMBRE

L K M J V S D

1 2  
 3 4 5 6 7 8 9  
 10 11 12 13 14 15 16  
 17 18 19 20 21 22 23  
 24 25 26 27 28 29 30

**metabo**<sup>®</sup>



## ACABADOS

*Madera, Piedra, Acero y el Inoxidable*

**FLEXIMANT SUPER**  
Fuerza y rendimiento autorrenovables



## OCTUBRE

L	K	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

## NOVIEMBRE

L	K	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

**metabo**<sup>®</sup>

## DICIEMBRE

L	K	M	J	V	S	D
				1	2	
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						



**8000 CAPRIS (227-747)**

**[www.capris.cr](http://www.capris.cr)**

# TECNOLOGIA



## Tecnología sin límites a tu alcance

Saber que los Cables y Alambres Viakon® están fabricados con la tecnología más avanzada es saber que están mejor contruidos, que son más fáciles de instalar porque son más flexibles y cuentan con un Recubrimiento Altamente Deslizable RAD®, que conducen mejor la energía y duran más tiempo a tu servicio.

¿Qué más necesitas saber? Pues que están disponibles en las mejores ferreterías de Costa Rica en caja y en carrete para dar vida a tus proyectos de construcción y remodelación. Ahora ya lo sabes...

[www.viakon.com](http://www.viakon.com)  
Información y Servicio:  
[exportaciones@viakon.com](mailto:exportaciones@viakon.com)



**viakon®**  
CONDUCTORES MONTERREY  
*da vida a tu proyecto*