

tuercas y tornillos



Especial de soldadura p. 14

Salarios del Sector p. 09

50 años de ser ferretero p. 28

Fiesta medieval en Unidos p. 30



Liderazgo

DE TRES

Juan Diego, Rebeca y Sergio Alonso Solórzano, dirigen Ferretería Ferjuca, un legado de su padre. Buscan profesionalizar todas las áreas de un negocio con más de 10 mil m², 51 colaboradores y más de 500 clientes diarios.

p.32



 /Revista TYT

Suscríbase en:
www.tytenlinea.com/digital

FEBRERO 2015 año 18 / No. 224

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
29 al 31 Mayo 2015

CORREOS
DE COSTA RICA

PORTE PAGADO PORTE PAYÉ **PERMISO N° 130**

Constru

TRIVIA



¿Por qué se fisuran los repellos en láminas cementicias?

- a) No se construyen juntas de contracción o dilatación sobre las láminas cementicias.
- b) Se utiliza un repello rígido que no permite los movimientos leves que sufren las láminas cementicias por su naturaleza, cambios de temperatura y fuerza del viento.
- c) No se tratan las juntas entre láminas con malla y mortero, para evitar que se reflejen en el repello.
- d) Se repella con un mortero industrial modificado con aditivos como látex.

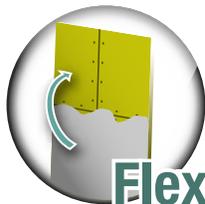
La Solución

Repemax® Muro Seco es nuestro repello pre-mezclado para láminas cementicias. Por su naturaleza, estas láminas sufren leves movimientos que requieren de un repello flexible que pueda compensar estos movimientos sin fisurarse. Nuestro Repemax® Muro Seco está formulado con la última tecnología de aditivos adhesivos Bi-Polímeros, que le otorgan al repello la flexibilidad y capacidad de deformabilidad necesarias para garantizarle al constructor paredes libres de fisuras.

Bi-Polímero



Tecnología adhesiva



Flex TECH

Acabado fino



Listo para pintar

Respuesta: a), b) y c)



¡Espera más Construcción Trivias todas las semanas!

Escríbenos al correo clientes.cr@intaco.com y vuélvete un experto en construcción y asesoría

• **Píntame** • **Protégeme** • **Olvídame**



- Fácil de aplicar
- Con poliuretano
- Mayor poder anticorrosivo
- Resistente a la corrosión



Los expertos recomiendan Lanco

Teléfono: 2438-2257 • www.lancopaints.com • Síguenos en 



08 PINCELADAS

- Masaca puso a sus clientes "Sobre Ruedas"
- Salarialmente, hablando...

30 PERFIL Fiesta medieval ferretera en Unidos Mayoreo

LLovieron los negocios y la fiesta a ritmo de comparsa en la Expo Unidos 2015. Como todos los años, la empresa buscó que los clientes aprovecharan las ofertas y conocieran de cerca todas las líneas.

10 MERCADEO 5 Rutas para Incrementar los ingresos de su negocio

El objetivo es claro, aumentar la cantidad de veces que suena la caja registradora, pero en la manera de cómo hacerlo, o en el camino a seguir existen muchas dudas.

32 EL FERRETERO Hermanos en lo profesional

La segunda generación de Ferretería Ferjuca, en Orotina, busca el camino de la profesionalización, pero basada en una constante retroalimentación de sus clientes.

Perfil

22 Indura la que dura

24 Tecnología inverter de Stanley entraría al país

26 Reposa está en la Elite de la soldadura

28 25 años con los Ángeles

En Concreto

14 Especial de soldadura
Tendencias avanzadas en soldadura

El tema de la soldadura se las trae. Este es un producto para el que amerita estar capacitado, pues no basta con lo que el comprador pida. Cuanto más capacitado se esté en el tema, más sonará la caja registradora.

11 Expoferretera



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

3.621 vistas en la edición digital

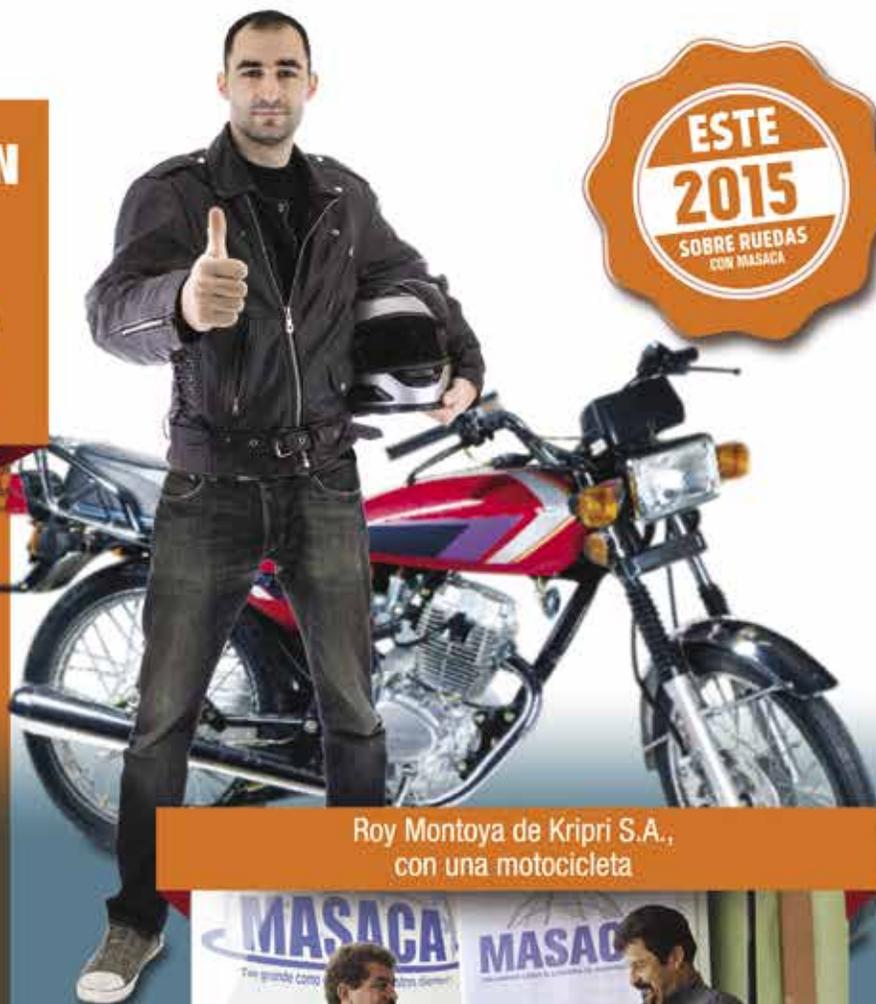
¡MASACA SÍ CUMPLE...!

ELLOS GANARON CON

MASACA[®]
TAN GRANDE COMO EL CORAZÓN DE NUESTROS CLIENTES

AL COMPRAR
PRODUCTOS
CEDEX

MACHETES
MASACA
SPRAYS 7CF



Roy Montoya de Kripri S.A.,
con una motocicleta

Carlos Porras Montero del Centro Ferretero Naranjo,
con una pantalla de 32"



Argén Céspedes y Roxana Paniagua,
de Ferretería la Ruta, con una Tablet de 7"



Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Directora Eventos

Silvia Zúñiga
silvia@ekaconsultores.com

Asesor Comercial

Braulio Chavarría
braulio.chavarria@eka.net
Cel. (506) 7014-3611
Tel.: (506) 4001-6726

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y Diagramación

Irania Salazar

Foto de portada

Hugo Ulate

Suscripciones

Tel: 4001-6722
revistaty@ekaconsultores.com

Suscribase en:

www.tytenlinea.com/suscripciones

Una producción de
EKA Consultores Internacional
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica
contacto@ekaconsultores.com



En nuestra próxima edición

Marzo / TYT 225

Especial: Electricidad, accesorios e iluminación

Generadores eléctricos y plantas eléctricas, cable, accesorios, bombillos, lámparas, sistemas inteligentes de control eléctrico, plaquería, conduit, accesorios de audio y video, comunicación de datos (cables USB y productos electrónicos), dimmer y controles de iluminación, centros de distribución de carga y breakers, porteros e intercomunicadores, cajas eléctricas, canaletas y conductores eléctricos, extensiones eléctricas, accesorios para trabajos eléctricos, alarmas, bombillería, conectores, plaquería, cable coaxial.

Cierre comercial: 19 de febrero, 2015



Anúnciense en TYT Y exponga en Expoferretera y Expoautomotriz

Braulio Chavarría
braulio.chavarria@eka.net
Tel.: (506) 4001-6726 • Cel: 7014-3611

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:

Tecno Lite
LA LUZ ES TUYA

MADISA

SUPER BATERÍAS
LOS ESPECIALISTAS EN BATERÍAS

DUARCO

BALOOV
DE CENTROAMÉRICA S.A.

GRUPO KATIVO
An H.B. Fuller Company

SUR

CÁMARA DE EMPRESARIOS DEL COMBUSTIBLE

CONSTRU PLAZA

Grupo Indianapolis



CLIENTES QUE SE CASAN CON MARCAS?

De repente, quedó pensando en el producto que había solicitado su cliente, y para el que no tuvo respuesta específica, pero sí varias alternativas de diferente marca y que cualquiera, podría funcionar a la perfección... Todo era cuestión de asesorar bien al comprador para que no equivocara la aplicación.

Sabemos de usuarios o compradores que se casan con marcas, incluso hay de los que nacen amándolas y terminan adorándolas, por eso, cuando requieren el producto lo buscan incesantemente, sin importar el negocio, la forma o el lugar. Sin embargo, algunos de éstos desconocen que existen “segundas opciones” o bien, otras alternativas que podrían arrojar el mismo desempeño.

Pareciera que ante situaciones en las que el comprador casi “exige” una marca específica no se puede hacer nada o casi nada... Pero, aquí es donde tiene que salir la habilidad “escondida” del asesor de ventas.

Una de las estrategias que podría funcionar con un “lovemark” -así se les dice a las marcas que logran posicionarse en el corazón del cliente, es obsequiar muestras de producto de otra marca al comprador. Aunque es buena la estrategia, debido al cariño que el comprador ya tiene a su marca, es posible que ni siquiera se “digne” a usarla.

Volvamos con el tema de la habilidad. El conocimiento exhaustivo sobre un producto, sin que al atender suene a exceso o desesperación por convencer al comprador, es una estrategia que vale la pena probar.

Pensemos en un producto simple como un pliego de lija, en la que el cliente llega pidiendo una marca específica, y al hacerle la indicación que no tenemos esa marca, probablemente dirá: “muchas gracias”, se dará la media vuelta y se marchará.

Pero qué pasaría si en vez de dejarlo ir, le hacemos un pequeño interrogatorio iniciando con: ¿por qué busca esa marca? ¿qué grano requiere? ¿en qué proyecto está trabajando?

Posteriormente, y seguimos con la habilidad, podríamos decirle: “la marca que busca, idudablemente, es muy buena, pero le aseguro que esta otra, le podría ayudar en su proyecto, ya que... (aquí es donde hay que hacerle ver las características técnicas de la nueva alternativa).

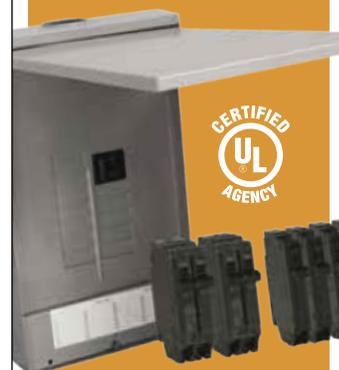
Al final, podríamos decirle: “adelante, pruébela, le aseguro que le va a funcionar”. Nunca, por ninguna razón, ni aunque se le ocurra, instaure palabras negativas y que vayan en detrimento de la marca que el cliente le solicita, recuerde que está ante una marca que él “ama” y que ante cualquier circunstancia negativa, más bien podría provocar la pérdida total de un posible comprador.

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com



No te limites, porque con GE y sus breaker termomagnéticos de 1/2" si puedes ampliar tu centro de carga.

Porque la media si vale con GE



GE CENTROS DE CARGA
BREAKER
TERMOMAGNÉTICOS 1"
BREAKER
TERMOMAGNÉTICOS 1/2"
SUPRESORES DE VOLTAJE
BREAKER FALLA TIERRA
BREAKER FALLA ARCO



ELEKTRO
SYSTEMAS
ELK-SOLUCIONES FERRTERAS

Distribuye
Elektrosistemas
de Costa Rica

Tel: (506) 2456-2020
Fax: (506) 2456-2525

TRAMPA flexible

coflex

¡La **Mejor** forma de instalar tu **Lavatorio y Fregadero!**

¡FÁCILES DE INSTALAR!

en 4 sencillos pasos en menos de 3 minutos y sin herramientas



TF-100
Trampa Sencilla



Interior liso NO acumula residuos / Material antimicrobial, evita malos olores / Ahorra espacio / Corrige desfaseamientos



TF-110
Trampa Doble



Patentes: 8,021,083 / 8,209,02 / Otras patentes en trámite.

Gil Coto Navarro
Representaciones, S.A.
Tel.: (506) 2224 2278
(506) 2225 8403
Fax: (506) 2224 8703
info@gilcoto.com
mundoherre@amnet.co.cr
servicioalcliente@coflex.com.mx
www.coflex.com.mx



Lider
el mercado de
Tubos de Abasto

MASACA PUSO A SUS CLIENTES “SOBRE RUEDAS”

Roy Montoya, de Kripri, no cabía de la emoción cuando le comunicaron que fue el ganador de la motocicleta que Masaca regaló, junto a otros premios, con su promoción “Sobre Ruedas”, y que pretendía motivar y agradecer a sus clientes por su apoyo a la empresa.

Los otros ganadores fueron: Carlos Porras Montero de Ferretería Carlos Porras Montero, con una pantalla de 32 pulgadas y Argén Céspedes y Roxana Paniagua, de Ferretería la Ruta, con una Tablet de 7 pulgadas.

Los ganadores son parte de los clientes fieles de Masaca y recibieron su premio en las instalaciones de la empresa, de manos de Mario Salazar, Presidente y Propietario de la compañía.

Pero eso no fue todo para los ganadores, pues tuvieron la oportunidad de hacer un tour por la empresa, dirigido por Salazar, y en el que pudieron observar el proceso de producción que llevan, por ejemplo, los herrajes, y que Mario Salazar llama a este producto su “hijo mayor”, ya que fue uno de los primeros artículos que Masaca lanzó al mercado.

Mario Salazar, su esposa Miriam y sus hijos Jehimmy y José Mario aprovecharon para agradecer la preferencia y lealtad de sus clientes, y la oportunidad de hacer buenos negocios. “Aquí reafirmamos nuestro lema de que Masaca es “tan grande como el corazón de nuestros clientes”, afirmó Mario Salazar.



Roy Montoya (derecha), de Kripri, fue el ganador de la motocicleta con la promoción de Masaca. Mario Salazar, Presidente, hizo entrega del premio.



SALARIALMENTE, HABLANDO...

El Ministerio de Trabajo, recientemente, publicó la lista de salarios mínimos para variedad de puestos.

Aquí extrajimos un listado de los puestos y salarios que más podrían interesar a las empresas ferreteras.

Agente de Ventas *	320,961.11	TSG
Bodeguero (Encargado) *	305,323.98	TSCG
Cajero *	320,961.11	TCG
Cerrajero	10,531.09	TC
Chofer de trailer	12,421.15	TE
Chofer vehículo liviano	10,340.74	TSC
Chofer vehículo pesado	10,531.09	TC
Proveedor *	320,961.11	TCG
Demostrador (Display)	9,509.34	TNC
Demostrador - Vendedor	10,340.74	TSC
Dependiente	10,340.74	TSC
Empleado de despacho	10,341.74	TSC
Empacador - Etiquetador	9,509.34	TNC
Guarda *	305,323.98	TSCG
Vagonetero	10,531.09	TC
Mensajero *	283,799.64	TNCG

Siglas y salarios mínimos:

TNC: Trabajador no Calificado ¢ 9.509,34

TSCG: Trabajador Semicalificado Genéricos ¢305.323,98*

TCG: Trabajador Calificado Genéricos ¢320.961,11*

TC: Trabajador Calificado ¢ 10.531,09

TE: Trabajador Especializado ¢ 12.421,15

TSC: Trabajador Semicalificado ¢ 10.340,74

TNCG: Trabajador no Calificado Genéricos ¢283.799,64*

* Salario mensual. El que no tiene ninguna indicación, está por jornada ordinaria.

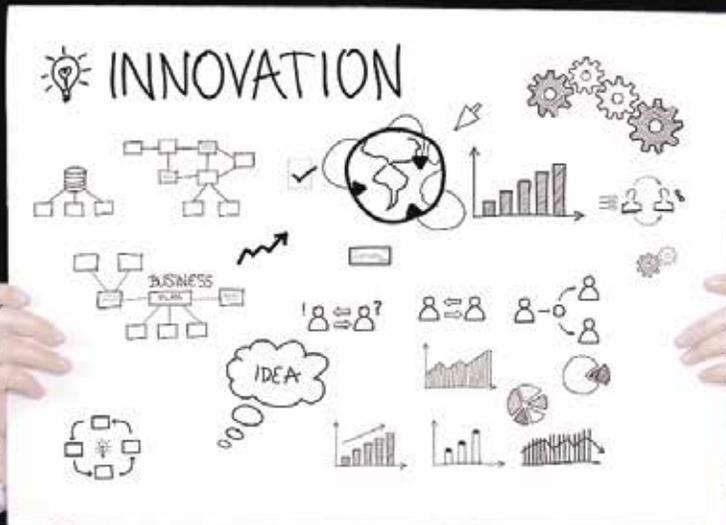
IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

FUERZA EN SU TRABAJO

www.imacasa.com



Por José David Ulloa Soto
Mercadólogo y
Economista Empresarial



5 Rutas para Incrementar LOS INGRESOS DE SU NEGOCIO

El objetivo es claro, aumentar la cantidad de veces que suena la caja registradora, pero en la manera de cómo hacerlo, o en el camino a seguir existen muchas dudas.

A continuación se detallan 5 rutas para provocar el aumento de los ingresos. Las dos primeras rutas enfocadas en aumentar los ingresos mediante clientes nuevos. Las rutas 3, 4 y 5 se orientan en incrementar los ingresos a través de clientes actuales.

Ruta 1. Incremente la cantidad de personas que tienen contacto con su negocio. Contéstese la pregunta de cómo aumentar el número de personas que lleguen a su tienda, ingresen a su página web, o simplemente, tengan contacto con su negocio. Para esto, contamos con las alternativas tradicionales (televisión, redes sociales, campaña de referidos, volanteo, perifoneo, entre otras).

Ruta 2. Aumente la tasa de cierre de ventas entre las personas que le contactan. Una vez que usted ya genera circulación en su negocio viene la siguiente gran incógnita: ¿cómo hacer para que estas personas realicen la primera compra? Una de las formas tradicionales es capacitando a la fuerza de ventas para que mejore su efectividad de venta por cliente contactado. Aquí se puede mencionar también el cómo generar algún incentivo (ejemplo: muestras gratis, precio reducido, beneficio especial inicial para estimular la primera compra). Un ejecutivo bien capacitado, junto con una oferta especial es infalible para provocar la primera compra.

Relación con sus intereses

Ruta 3. Incrementar el consumo entre sus clientes actuales. Una vez que el cliente ya adquirió algún producto, también se debe plantear un camino para provocar al cliente a adquirir más productos, tal y como lo hacen los supermercados, al colocar la carnicería al final de los pasillos. El secreto aquí está en demostrarle al cliente la opción de adquirir algo adicional, pero que está relacionado con sus posibles intereses.

Ruta 4. Aumentar las transacciones entre sus clientes actuales. ¿Cómo

hacer para incrementar la periodicidad de compra del cliente? Aquí aplican estrategias como lo han hecho algunas marcas de llantas de automóviles que estimulan a sus clientes a que vacacionen frecuentemente, esto para que desgasten más las llantas de sus vehículos en los viajes y tengan que volver más pronto a comprar llantas de nuevo.

Ruta 5. Incrementar su margen de ganancia. Subir el precio del producto. Para hacer esto exitosamente hay que agregarle al producto original un atributo que tenga un costo para la empresa menor al valor real que el cliente le brinda a éste. Dicho en otras palabras, agréguele un atributo de pocos dólares al producto original por el que usted pueda cobrar muchos dólares y el cliente esté dispuesto a pagarlos.

Lo ideal es tratar de utilizar las 5 rutas anteriormente expuestas de manera simultánea. Estas tácticas aplicadas, prácticamente conforman un pequeño plan de mercadeo funcional para cualquier PYME. Estas rutas para incrementar los ingresos son aplicables para cualquier sector, pero se deberán adaptar según el caso. Importante: Mida el resultado de cada una de las actividades que usted desarrolle. Las métricas en mercadeo son vitales para saber qué ajustes hay que realizar en la estrategia del negocio.



Lowe's estará en Expoferretera, entablado negociaciones con proveedores que puedan contribuir al desarrollo de sus negocios. En esta cadena reconocen el potencial de los fabricantes de la feria y con ello buscan agilizar sus procesos logísticos.

Lowe's elige Expoferretera PARA BUSCAR PROVEEDORES

Gerente de esta cadena, con más de 1800 tiendas, confirma su presencia en la feria, en busca de proveedores para el desarrollo de sus negocios.

Expoferretera cada vez calienta más y más, y promete ponerse bueno, pues una serie de visitantes de otros países, además de los locales, han confirmado su llegada.

Entre ellos, destaca la presencia de Justin Folk, Gerente de Desarrollo de nuevos mercados de de Lowe's, una cadena de productos de mejora del hogar y materiales de construcción originaria de Estados Unidos, que entre sus pretensiones, está encontrar nuevos proveedores para aperturar nuevas tiendas, principalmente en el Caribe.

Aquí destacamos parte de la entrevista que tuvimos con el gerente.

expo FERRETERA *su herramienta de negocios*



- ¿Cuáles son los intereses principales de Lowe's en el mercado centroamericano?

Lowe's siempre está en busca de socios proveedores que ofrecen valor, innovación y grandes productos que mejoran la vida de nuestros clientes. El mercado de Centroamérica y el Caribe es de interés por varias razones: la primera es la logística, gracias a la proximidad del Caribe con el territorio de Estados Unidos, y la zona nos ofrece la oportunidad de obtener grandes productos de forma rápida, con plazos de entrega bajos, bajos gastos de transporte e inversiones bajas de inventario en comparación con otras partes del mundo.

"La zona centroamericana también está bien desarrollada con las fábricas de materiales de construcción y los mercados. También hay varias categorías de productos para distintos nichos de mercado que pueden ofrecer diferenciación a nuestros clientes con gustos más específicos y que otros lugares en el mundo no pueden ofrecer", destaca Folk.

- ¿Cuáles son los requisitos principales que debe tener un fabricante para ser tomado en cuenta por la compañía?

- "En Lowe's tomamos muy en serio nuestro compromiso con las prácticas comerciales éticas y esperamos que nuestros socios proveedores lo tengan como su principal prioridad. Lowes proporciona a nuestros vendedores flexibilidad y oportunidades debido a nuestro tamaño y escala. "Estamos en condiciones de trabajar con las fábricas para desarrollar programas para mercados específicos enfocados en sólo unas pocas tiendas, y hasta grandes programas nacionales en nuestros más de 1.835 tiendas, así como con nuestros negocios en línea".

- ¿Cómo se enteraron de Expoferretera?

- Hemos investigado las oportunidades en el Caribe, a través de una variedad de métodos que incluyen una serie de organizaciones de comercio. Se analizaron varios eventos Matchmaking"(comparación) y la demostración comercial en la región del Caribe, y Expoferretera parecía tener la mayor densidad y mayor recuento potencial de proveedores de cualquier otro con sede en Centroamérica y el Caribe. Consideramos que nuestra presencia y cumplimiento de nuestros objetivos será exitoso.

- 
- ✓ Rueda de negocios
 - ✓ Productos nuevos
 - ✓ Charlas y demostraciones gratis
 - ✓ Contactos

Encuentre toda la información en:

www.expoferretera.com

Reserve su stand:

Tel.: (506) 4001-6726 Cel (506) 7014-3611

Braulio Chavarría, Asesor Comercial

braulio.chavarria@eka.net

¿LISTO PARA HACER NEGOCIOS?

Expoferretera es el encuentro de negocios más importante de Centroamérica, donde expositores presentan productos a ejecutivos ferreteros. Los ferreteros encuentran oportunidades de negocio, productos nuevos, actualización y capacitación.

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

29 al 31 de mayo, 2015
Centro de Eventos Pedrregal

Consiga su entrada gratis

Regístrese en www.expoferretera.com y le estaremos enviando su entrada a su email. Además recibirá información sobre las charlas y actividades.

 @ExpoFerreteraCR

 /expoferretera-costa-rica



Expositores
confirmados al 26 de
Enero, 2015



Internacionales:



TENDENCIAS AVANZADAS EN SOLDADURA

El tema de la soldadura se las trae. Este es un producto para el que amerita estar capacitado, pues no basta con lo que el comprador pida. Cuanto más capacitado se esté en el tema, más sonará la caja registradora.

“¡Déme un kilo de la soldadura delgada! O ¡déme dos cajas de la gruesa...!”
Estas dos siguen siendo dos frases que más se escuchan en las ferreterías, a la hora de que un comprador solicita soldadura... Y ni que se diga cuando se trata de pedir una asesoría sobre una máquina o un inversor, por ejemplo.

Al seguir con el tema de la soldadura encontramos los dos conceptos básicos principales que debe comprender y saber transmitir el ferretero, y que son el tipo y grueso de la soldadura.

Tipos de soldadura

Los más vendidos en el mercado ferretero son el E6013, E7018, E6011, E6010, electrodos especiales y alambre MIG.

Y como uno de los más vendidos es el E6013, veamos qué significa la nomenclatura EXXXX. E6013: es el más popular, se usa para trabajos generales, verjas, portones, mantenimiento; en general, estructura liviana.

E7018: su uso se centra en el mantenimiento industrial y estructuras pesadas.

E6010 y E6011: son las llamadas soldaduras de alta penetración, precisamente porque funcionan de esta manera “escarbando” más dentro del acero que un electrodo E6013 o E7018, por ejemplo.

Electrodos especiales: los más populares en el sector ferretero, son los inoxidable como E308, E309, E316; además los electrodos para soldar aluminio como el E4043, E5356 y los electrodos para soldar hierro fundido (fundición).



Grueso de la soldadura

Nos referimos al diámetro del núcleo metálico, los más populares son en 3/32" (2,4mm) y 1/8" (3,2mm), pero además existen otros diámetros como 1/16", 5/32", 3/16" y 1/4".

MIG y TIG

La diferencia principal entre estos dos procesos radica en la forma en que la soldadura se aplica y los fines para los que son estas soldaduras.

En el proceso MIG un rollo de alambre de soldadura para utilizar con o sin la asistencia de gas de protección es colocado en el portarollo, éste se hace pasar en medio de dos rodillos con una ranura calibrada al ancho del alambre de soldadura, estos rodillos presan el alambre en medio de los dos y posteriormente se hace pasar por el interior de la guía de alambre (o liner), que a su vez está dentro de la manguera y cuerpo de la pistola.

Uno de estos dos rodillos está conectado con el eje de un motor de velocidad variable y por lo tanto, al accionar este motor, el alambre será impulsado a través de los rodillos, por medio de la pistola para salir por el otro extremo en la boquilla.

La pistola funciona por medio de un gatillo (botón) que cuando se acciona abre la válvula para el paso de gas que, en la mayoría de los casos, es CO2, abre la entrada de corriente para soldadura y acciona el motor que impulsa el alambre de soldadura.

Aquí la técnica de soldar es más sencilla ya que solo se debe controlar la velocidad de avance manteniendo apretado el gatillo.

En el proceso TIG, en lugar de un rollo de soldadura alimentado por la máquina, se usa una barra de metal de aporte de diámetro calibrado y constante que mide 36 pulgadas de largo y que se agrega al área soldadura (charco de soldadura) de forma manual.

En lugar de una pistola, se usa una antorcha por la que pasa la corriente eléctrica suministrada por la fuente de poder (máquina), esta corriente pasa a través del cuerpo de la antorcha y por una barra calibrada no consumible de tungsteno para formar el arco eléctrico; también el gas de protección, que en la gran mayoría de los casos es argón, pasa a través del cable y cuerpo de la antorcha.

Inverter

El inverter en soldadura es un tipo de máquina de soldar pequeña y tiene capacidades grandes, por ejemplo una máquina de 350 amperios, con la tecnología de transformador tradicional pesaría unos 110-130 kgr, mientras que un inverter de la misma capacidad pesa 30-40 kgr. El inverter es también conocido en el mercado, como inversor.

Técnicamente, hablando, el inverter toma la corriente eléctrica, la hace pasar por un rectificador, y el resultado es corriente directa que se hace pasar por una compuerta electrónica llamada IGBT, esta compuerta convierte la señal que le entra, en corriente alterna de onda cuadrada con una frecuencia que ronda los 20-30 KHz en lugar de los 60Hz con los que se trabaja normalmente.

Esta muy alta frecuencia de corriente alterna obtenida electrónicamente, le posibilita al transformador ser físicamente mucho más pequeño y también eléctricamente más eficiente, es decir, con un consumo mucho menor puede hacer lo que máquinas más grandes hacen con consumos superiores.

APREMIANTE

Hay algunas premisas básicas que el ferretero debería estar en capacidad de hacer o bien responder, cuando se trata por ejemplo, de vender un equipo de soldadura.

- 1- Voltaje de entrada y amperios de salida del equipo.
- 2- Ciclo de trabajo (desempeño). Cantidad de tiempo de trabajo continuo a cierto amperaje.
- 3- Qué tipos de soldadura puede operar el equipo.
- 4- Cuánto pesa.
- 5- Garantía.
- 6- Stock de repuestos con los que cuenta el equipo.

Colaboró Enrique Calderón
Especialista en Soldadura

TIPO DE SOLDADORA		
	Inversor	Transformador
Consume 40% menos de electricidad	X	
Suelda todo tipo de electrodo	X	
Más liviana y portátil	X	
Menos susceptible a cambios bruscos de voltaje		X



Inversor DC de arco Profesional.

POWER 185. Voltaje: 230. Rango de corriente (Amperios) 5 - 160. AC equivalente en amperios ~225. Tensión en vacío: 100. Ciclo de trabajo: 30% @ 160 Amps. Tamaño de electrodos: 1/16" - 5/32". Tipo de electrodos: 6011, 6013, 7018, hierro fundido, Celulosic. Tipos de materiales: acero al carbono, de baja aleación, acero, hierro fundido. Peso: 11.5 lbs. Enfriamiento: Turbo Fan.



TOP MIG 2500 Stick / MIG / TIG. Inversor de uso industrial. Voltaje: 230/400. Rango de corriente (Amperios) 20 - 240. AC equivalente en amperios ~320. Tensión en vacío: 100. Ciclo de trabajo: 35%. Tamaño de electrodos: 1/16"-13/64"; .03"-.04". Tipo de electrodos: varios. Tipos de materiales: acero, acero HSS, inoxidable, latón, aluminio, aleaciones. Grosor de los materiales: 1". Peso: 88 lbs. Enfriamiento: turbo fan



Transformador o soldador AC de arco doméstico.

Voltaje:120. Rango de corriente (Amperios) 70 ó 100. Tensión en vacío: 40-44. Ciclo de trabajo: 10% @ 100 Amps. Tamaño de electrodos: 1/16" - 3/32". Tipo de electrodos: 6011, 6013. Tipos de materiales: acero dulce, acero inoxidable. Peso: 25.5 lbs.



Power 119

Inversor DC. Voltaje:120. Rango de corriente (Amperios) 5-180. AC equivalente en amperios ~130. Tensión en vacío: 90. Ciclo de trabajo: 20% @ 80 Amps. Tamaño de electrodos: 1/16" - 1/8". Tipo de electrodos: 6011, 6013, 7018. Tipos de materiales: acero dulce, acero. Peso: 8.1 lbs. Enfriamiento: Turbo Fan.



Transformador o soldador AC de arco doméstico.

Voltaje:120 / 240. Rango de corriente (Amperios) 50-160. Tensión en vacío: 40-47. Ciclo de trabajo: 10% @ 160 Amps. Tamaño de electrodos: 1/16" - 5/32". Tipo de electrodos: 6011, 6013. Tipos de materiales: acero dulce, acero. Peso: 42.2 lbs. Enfriamiento: Turbo Fan..

*Distribuye: Stanley
SW Industrial, LLC. 2334 Weston Rd., No. 194. Weston, FL 33326.
Correo: info@sw-ind.net. Tel: 954-881-6418*



Máscara de soldadura foto sensible

de alta calidad, con todo lo necesario para el uso diario. La Careta Elite CS 6913 VM, ha sido diseñado para ofrecer prestaciones en MMA, MIG y TIG, ofreciendo protección en cualquier circunstancia. Alta resistencia. Regulación externa DIN 9-13. Regulación Retardo (Delay). Regulación sensibilidad. Doble alimentación a batería y solar. Reacción rápida. CE Approval.

Regulación DI: 9 - 13

Tiempo de respuesta: < 1/30000 s

Número de sensores: 2

Área de visión: 96 x 40 mm

Regulación sensibilidad: Si, tipo dimer

Regulación retardo: Si, tipo dimer (0,1 – 1,0 s)



Soldador tipo inversor con 180 Amperios y corriente DC que permite soldar 6013, 7018, 6010, 6011, inoxidable, hierro fundido.

El equipo Elite SI 9180 DV, ha sido diseñado para ofrecer soldadura de corriente DC, ofreciendo un arco para todo tipo de electrodos. Ofrece un ahorro del 30% en consumo eléctrico y permite utilizar generadores, un 30% menos potentes. Alta Portabilidad. Conexión de 100 a 260V. 180 amperios reales de potencia. Conectores rápidos 10/25. Triple turbo ventilación. Puede soldar hasta 5/32" en electrodos revestidos.

60% de ciclo de trabajo. Display Digital. Arc force regulable. Extensiones hasta 80m a 220V.

Voltaje de entrada: 110 / 220V 1ph

Frecuencia: 50 / 60 Hz

Rango de corriente: 10 – 180 Amp.

Ciclo de trabajo a 40°: 60%

Voltaje en vacío: 78V

Fusible mínimo recomendado: 16 A



Soldador tipo inversor con 130 Amperios y corriente DC que permite soldar 6013, 7018, 6010, 6011, inoxidable, hierro fundido.

El equipo Elite SI 6130 LV, ha sido diseñado para ofrecer soldadura de corriente DC, con un arco para todo tipo de electrodos, permitiendo soldar en 7018, 6010, 6011, 6013 y todo tipo de electrodos.

Alta portabilidad conexión de 110V. 130 amperios reales de potencia. Conectores rápidos

10/25. Turbo ventilación. Puede soldar hasta 1/8" en electrodos revestidos. 45% de ciclo de trabajo. Arc force, Hot start y anti-sock.

Voltaje de entrada: 110V 1ph (+/- 10%)

Rango de corriente: 10 – 130 Amp.

Ciclo de trabajo a 40°: 45%

Voltaje en vacío: 85V

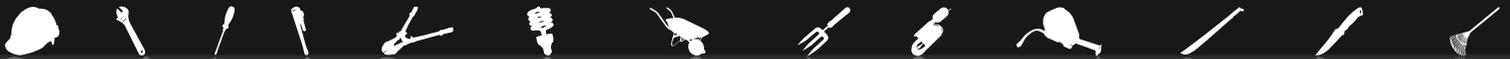
Fusible mínimo recomendado: 25 A

Distribuye: Reposa • Tel.: (506) 2272-4066

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO





AC 225 GLM Equipo más reconocido en el sector ferretero en MX y el Centroamérica, GLM significa GREAT LITTLE MACHINE.

Equipo para fabricar estructuras ligeras de fabricación, construcción y reparación. Desarrollada para soldar los electrodos E6011, E6013 en diámetros de 3/32, 1/8 y 5/32 así como E7018AC (exclusivamente este electrodo) en 3/32, y 1/8. La máquina entrega solamente corriente alterna, y tiene una corriente máxima de 225.

Su ciclo de trabajo es de 18% a 140 amps, conectada a una fuente de 115 voltios, y 18% a 225 amps, conectada a 230 voltios.



AC DC 225/125.

Equipo de soldar, diseñado y fabricado en EE.UU., cuenta con una capacidad máxima de 225 amp., en corriente alterna con un ciclo de trabajo del 20%, y 125 amp., en corriente directa con un ciclo de trabajo del 20%. Esta máquina puede soldar aceros inoxidable, aluminio, bajo hidrógeno y recubrimientos duros.

Puede soldar electrodos de hasta 3/16" (4,8 mm) en aceros dulces. Tiene la capacidad de soldar casi todo tipo de electrodo que tenga un tamaño menor al 3/16" en corriente alterna. Para corriente directa, tiene capacidad de soldar hasta 1/8" en la mayoría de tipos de electrodos.



INVERTEC V350 PRO.

Equipo multiprocesos, con capacidad de realizar electrodo convencional, TIG en corriente directa, MIG, MIG Pulsado, Flux-Core (alambre tubular o no gas) y Gouging. Tiene un rango de amperaje que va desde los 5 amp., para hacer TIG en materiales muy delgados hasta los 425 amp., para aplicaciones en otros procesos más pesados de fabricación.

Equipo con tecnología inversor, que lo hace liviano y compacto. Ciclo de trabajo es 60% a 350 amperios. Posee una eficiencia de consumo de eléctrico del 88%



CV 400. Equipo tanto para procesos MIG como para procesos de Flux Core (o alambre tubular). Se puede conectar en redes eléctricas que van desde los 230 voltios hasta los 575 voltios, exclusivamente en trifásico. Posee un rango de soldadura que comienza en 60 amperios y llega a un máximo de 500. Posee un ciclo de trabajo de 100% a 400 amperios.



Modelo: ARC-200. Tecnología de inversor, para soldar cualquier tipo de electrodo revestido. Puede trabajar al 100% con electrodos de 5/32" (Ciclo de trabajo de 155 amperios a 100%). Incluye: 2m cable portaelectrodo y portaelectrodo, 2m de cable a tierra y prensa a tierra, 1,5m de cable de entrada con enchufe 220V (lista para conectar). Bajo consumo de corriente. Peso: 7,9kg. Dimensiones: 24cm X 16cm X 40cm.



Distribuye: Aceros Carazo + Reimers • Tel.: (506) 2222-1227



OUTBACK 185. Motosoldadora, diseñada para aplicaciones ligeras como reparación de estructuras livianas. Posee un rango de soldadura de 50 a los 185 amperios en corriente directa. El motor entrega un pico de 5700 watts en corriente alterna, y 5200 watts continuos de corriente alterna. El motor tiene una potencia de 12.75 hp a 3600 rpm. El equipo tiene un ciclo de trabajo de 100% a 100 amperes en DC, lo que permite trabajar casi cualquier electrodo 3/32", 1/8" e inclusive algunos electrodos en 5/32".



PRECISION TIG 225. Equipo diseñado para procesos en TIG, y puede trabajar con electrodo. Entrega un rango de amperaje que va desde los 5 amp. - 230 amp., tanto en AC como en DC. Con un ciclo de trabajo de 100% a 90 amperios. Se puede conectar a 220 voltios y a 440 voltios, en conexiones eléctricas monofásicas exclusivamente. Cuenta con tecnología MICRO-START II, que permite que el equipo arranque y mantenga un proceso de soldadura estable a muy bajo amperaje. Además ayuda a reducir drásticamente la formación de discontinuidades al final de cordón de soldadura. La tecnología de Onda Pulsada para hacer aluminio reduce la cantidad de energía inducida en el metal de trabajo lo que permite trabajar con espesores delgados sin dañar las piezas.



RANGER 250 GXT. Máquina de soldar con motor de combustión interna. Versátil para realizar reparaciones en campo o en lugares donde no se cuenta con instalaciones eléctricas para conectar la máquina de soldar y las herramientas eléctricas. Este equipo es multiprocesos, lo que le permite realizar soldadura de electrodos convencionales, TIG, MIG, FLUX-CORE (alambre tubular) y Gouging. Tienen un rango de amperaje que va desde 50 hasta los 250 en corriente alterna como directa, en corriente constante. Y un rango de voltajes que van desde los 14 voltios hasta los 28 voltios en modo de voltaje constante. El generador entrega 11.000 watts en corriente alterna en su pico, un trabajo a 10.000 watts continuos en corriente alterna. Cuenta con un motor de combustión interna de 23 HP a 3600 RPM.

Distribuyen para Costa Rica: Aceros Carazo, Praxair Costa Rica, Unidos Mayoreó, Cófersa.

Modelo: TIG-200. Tecnología de inversor, para soldar proceso TIG DC y para soldar cualquier tipo de electrodo revestido. Puede trabajar al 100% con electrodos de 5/32" (Ciclo de trabajo de 155 amperios a 100%). Incluye: antorcha Tig de 4m de largo, 2m de cable a tierra y prensa a tierra, 1,5m de cable de entrada con enchufe 220V (lista para conectar), juego de consumibles para la antorcha. Bajo consumo de corriente. Peso: 8,8kg. Dimensiones: 24 cm X 16 cm X 40 cm.



Modelo: CUT-50. Tecnología de inversor, para cortar acero y cualquier metal que conduzca electricidad hasta un espesor de 18 mm. Puede cortar al 100% en 1/2" de espesor. Incluye: antorcha Plasma de 5m de largo, 2m de cable a tierra y prensa a tierra, 1,5m de cable de entrada con enchufe 220V (lista para conectar), regulador de presión de aire, mangueras fittings y gomas necesarias para la instalación. Consumibles para la antorcha. Bajo consumo de corriente. Peso: 10kg. Dimensiones: 23 cm X 15 cm X 46 cm.



Neo y Gladiator **GRANDES DE LA SOLDADURA**

En Importaciones Vega son especialistas en soldadura, gracias a la variedad de equipos para soldar que ofrecen con sus marcas: Neo y Gladiator.

Por Importaciones Vega

A Importaciones Vega esto de la soldadura le viene bien, ya que no solo busca llevar hasta las ferreterías dos marcas que cubren todas las necesidades de los distintos tipos de usuarios, sino que se mantiene con fuerza y al día en los avances tecnológicos que esta área lanza casi a diario. Neo y Gladiator, son las dos cartas con las que Vega apuesta en el mercado de la soldadura, con equipos que apuntan hacia la sofisticación, eficiencia y eficacia, que son, al fin y al cabo, los valores que buscan los usuarios que trabajan en soldadura.

“La soldadura ha tenido un giro al pasar de un área tradicional a equipos electrónicos, de transformador común a inversores, y en eso están basadas nuestras dos marcas”, dice Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega.

Vargas dice que la soldadura con equipos inversores significa menos peso de transportación para el usuario, máquinas que ocupan menos espacio, son más portátiles, consumen menos energía y si se quiere, hasta más eficientes.

El gerente es claro también en indicar que aunque estas características de los inversores son sumamente ventajosas, no demeritan al transformador tradicional. “Los 200 amperios de una máquina de soldar son los mismos de un inversor, asimismo en su ciclo de trabajo”, agrega Vargas.

Vega cuenta con inversores que manejan soldaduras que van desde 1,5 mm a 4,2 mm y 3/32 y 1/8, que es lo más común.

¿Por qué dos marcas?

En primer instancia porque en esta área de soldadura hay varios tipos de usuario con distintas necesidades, por lo que Vega busca satisfacer todas las necesidades, y con Neo y Gladiator se asegura un stock completo de productos.

“Con Gladiator llegamos a un mercado profesional exigente, doméstico, donde entramos desde categoría 5 a 8; y contamos con más de 14 modelos; con Neo arrancamos en calidad 9 a 12, con máquinas para el profesional, para el industrial, de más uso pesado y tenemos cerca de 14 tipos diferentes de producto”, asegura Vargas.

Vargas dice que el mix en el área de soldadura que manejan y el esquema de servicio que caracterizan a la empresa, así como la experiencia en esta área, perfilan a Vega como uno de los distribuidores más importantes del mercado.

“El tema de precio también nos otorga una ventaja en el mercado, pues esta variable hace que seamos muy rentables y los ferreteros lo saben”.

Manifiesta que con nosotros “el ferretero no tiene que andar detrás de marcas, con la variedad que ofrecemos se asegura un inventario para suplir cualquier necesidad de un usuario de soldadura, sea profesional o de otro segmento de mercado”

EVOLUCIÓN

*Es innovar en tecnología para soldar
y traer el futuro al presente.
Tenemos la mayor gama en inversores
y máscaras fotosensibles del mercado.*



Indura la QUE DURA

Por Tornillos La Uruca

En Tornillos La Uruca, manejan los equipos para soldar Indura, una marca con tecnología y componentes europeos.

Incesantemente, estuvieron buscando en el mercado una marca de máquinas de soldar y de electrodos que cumplieran con los objetivos de alto desempeño que requieren los soldadores del país.

Y dieron con una, con una que entre sus valores está ser una marca que dura con estabilidad y fuerza en el mercado, por eso desde hace varios meses, en Tornillos La Uruca tomaron la distribución de Indura, que soldadura y equipos para soldar.

Gerardo Abarca, Especialista en Soldadura y Coordinador de Industria y Asesoría Técnica, de Tornillos La Uruca, comenta que actualmente, entre los equipos que más se mueven en el canal ferretero, “tenemos las máquinas de soldar con rango de amperaje de 165 a 195 amperios, 110/220 Voltios, corriente alterna”.

Y a la pregunta de por qué los ferreteros deberían contar entre su inventario de soldadura con la marca Indura, Abarca es claro al indicar que además de la calidad y precio de los productos, “este par de variables ayuden significativamente en los costos de operación del cliente final. Las prestaciones de estos equipos son muy similares si los comparamos con productos de mucho mayor costo”, dice Abarca.

Diferencia en servicio

Con respecto a marcas de la competencia, dice que una de las diferencias que posee Indura en este mercado, es que detrás de ella “ofrecemos un servicio técnico altamente especializado, que aporta conocimiento a los clientes sobre los productos y les ayuda a vender más. Además, todos los productos Indura, están respaldados por Tornillos La Uruca”, asegura.

Y si nos vamos directamente a los productos, como el caso de los inversores, Abarca dice que aquí también ganan, “pues además del desempeño, muy a diferencia de otros en el mercado, los componentes y la tecnología de los equipos Indura son europeos, de Italia, lo que aumenta aún más su garantía de calidad. La variedad de equipos que tenemos es amplia”.

Pero aquí no acaba todo, porque Indura también tiene la ventaja de ofrecer electrodos, y que según Gerardo, se diseñaron para poder trabajar a amperajes más bajos (esto ayuda a afectar menos la zona térmicamente, aumenta el ciclo de trabajo de la máquina, y el soldador se expone a menos calor).

“Se añadieron elementos de aleación a los revestimientos que ayudan a estabilizar el arco y a que la aplicación sea más suave. El empaque viene en presentación de 1 kg, y esto ayuda al despacho de la soldadura sin tener que pesarla, además de proteger la soldadura contra la humedad, sobre todo las más susceptibles como la 7018”.



Héctor Fritz, Jefe de Producción de Electrodos Especiales de Indura, y Enrique Araya, Gerente General de Tornillos La Uruca, en el momento que ambas compañías establecieron la alianza para el mercado costarricense.

INDURA®

Tecnología a su Servicio



Tecnología

La compañía cumple las normas AWS, además de ser auditada periódicamente por organismos internacionales. con ello, se acredita y se respalda la calidad del producto entregado a cada cliente.

-Calidad
-Seguridad
-Confianza
-Respaldo



Tel: (506) 2256-5212 Fax: (506) 2258-3909 www.tornilloslauruca.com Contiguo a Honda Faco la Uruca



- ¿Esta tecnología ya es una tendencia del mercado? ¿Debería el ferretero dirigir sus esfuerzos para convencer a sus clientes de adoptar mayormente esta tecnología?

- Efectivamente, la tecnología inverter es una tendencia en el mercado de la soldadura. Sus beneficios son muy importantes por su corriente DC y tamaño compacto. "En Europa, la tecnología inverter es muy común. Y en América Latina, muchos países la han adoptado. Sin embargo, las máquinas transformadores de corriente AC siguen siendo importantes para ciertas aplicaciones".

- ¿De dónde vienen estos equipos?

Son de origen italiano y próximamente estarán a la venta en el mercado costarricense.

- ¿Estos inversores manejan la alternativa de poder trabajar soldaduras de hierros especiales?

- Las soldadoras inverter Stanley pueden soldar una gama amplia de metales. Entre ellos son acero, acero inoxidable, aleaciones, y hierro fundido.

Varios modelos

- ¿Por qué el ferretero debería contar con esta marca entre sus productos?

En este momento, la línea de soldadoras Stanley ocupa una posición importante en el planograma de soldadoras de una ferretería. "Usualmente, llenamos un nicho donde el ferretero puede tener máquinas profesionales con una marca de prestigio y a la vez, con un precio muy agresivo. "Hay modelos para el usuario semi-profesional, profesional y industrial liviano. Varios modelos vienen con su maletín profesional Stanley que es un valor agregado interesante en el punto de venta.

- ¿En qué ganan los inversores Stanley a productos de marcas como Lincoln, Miller, WorkTools, entre otros?

El Lincoln, la AC225 es de las soldadoras más famosas del mundo, pero su tecnología es rústica y pesa alrededor de 100 libras.

"La Stanley Power 185 es nuestra alternativa que rinde resultados similares o mejores, y solo pesa 10 libras".

"Marcas como Lincoln y Miller son muy enfocadas en mercados muy industriales. Con las soldadoras Stanley, nuestra prioridad es el mercado ferretero y el usuario profesional".

"Y, contra las muchas marcas que hay en el Mercado, solo puedo comentar que las máquinas Stanley son hechas en Italia según especificaciones muy rígidas europeas y bajo los estándares de nuestra marca", asegura Rose.

Tecnología inverter de Stanley **ENTRARÍA AL PAÍS**

Gregory Rose, SW Industrial, LLC, para la marca Stanley, asegura que la tecnología inverter llegaría a Costa Rica en cualquier momento, y que se trata de productos con mayores ventajas a las marcas tradicionales.

Por Stanley

- ¿Qué ventajas posee la tecnología inverter sobre la tradicional de máquinas para soldar?

- En términos sencillos, las soldadoras Stanley son ultra-compactas, ultra-livianas y ultra-eficientes, brindando una extrema portabilidad al sitio de trabajo, sin sacrificar desempeño. No solo no se sacrifica desempeño, las soldadoras inverter Stanley sueldan mejor que sus equivalentes tradicionales, que se conocen como transformadores.

"Ahora bien, el tamaño compacto y peso liviano de las soldadoras inverter Stanley son ventajas obvias y convenientes. A un nivel eléctrico, siendo inversores con salida en DC, son mucho más eficientes que sus equivalentes transformadores, que a su vez usan salida AC", dice Rose. "Las inverter DC usan una placa electrónica para manejar la corriente, y esta placa es liviana y recicla electricidad en exceso. Esto significa hacer más trabajo con menos amperaje".

"En cambio, las máquinas transformadores de corriente AC, disparan la corriente en exceso, desperdiciándola y reduciendo el ciclo de trabajo. Finalmente, el inverter DC suelda sumamente estable, dejando un resultado más nítido y limpio. El transformador AC, tiende a ser inestable por su corriente AC. La Stanley Power 185, una inverter DC de 160 amperios, puede lograr el mismo trabajo y más que una soldadora de 225 amperios, y solo pesa 10 libras versus las 50 ó 100 libras de la soldadora".

STANLEY®

Welding Equipment

Ultra-Compactas
Ultra-Livianas
Ultra-Portátiles

ESTAS PEQUEÑITAS SON FUERTES



**INTRODUCIENDO
EQUIPOS DE SOLDAR
STANLEY. MÁS POTENCIA,
MÁS PORTABILIDAD
Y MÁS DESEMPEÑO.**

Para más información,
envíenos un email a info@sw-ind.net
o ver nuestro sitio web a: www.stanleywelds.com

Reposa está en la **ELITE DE LA SOLDADURA**

Desde que introdujo su línea de equipos de soldadura y accesorios Elite, en Reposa dicen que el mercado les ha tendido la mano, pues sabían de antemano que los respaldaba una marca que sabe responder.

Por Reposa

En esto de los equipos para soldar Reposa se la ha tomado muy en serio en el mercado, y su marca Elite empieza a tomar cada vez más fuerza, al punto que han incrementado la variedad de productos, entre los que destacan los inversores de 130, 160 y 180 amperios “y una máquina Multiproceso que hace soldadura en MMA, TIG y MIG, además de un equipo especializado para soldadura en TIG de AC/DC lo que nos permite hacer TIG en aluminio”, comenta Eugenio Solano, Gerente de Servicios y Postventa de Reposa.

Bueno, según el gerente, estos equipos hablan por sí solos, pues han demostrado mucho rendimiento con los soldadores y señala algunas de sus principales ventajas como la tecnología de fabricación que “nos da prestaciones de marcas de alta calidad pero con un precio de equipos más comerciales”.

“La relación precio – calidad les da más ventajas que las que ya hay, esta no es una línea más del montón”, señala Solano.

De cara a los ferreteros, Eugenio les recomienda Elite porque “deben cuidar la imagen de sus negocios vendiendo productos de calidad a muy buenos precios, además van a tener mayores ingresos, sin reclamos por mal funcionamiento de los equipos”.

Ahorro de energía

¿Y por qué Elite y no otra marca? Eugenio asegura que “entre las características más importantes están el ahorro de energía y el mayor rendimiento del equipo, esto porque poseen un sistema que estabiliza la tensión eléctrica y le saca el mayor provecho a la misma. Esto nos permite tener ventajas como el “hot start”, “anti stick”, y “arc force”.

- Sistema HOT START: hace un precalentamiento del electrodo antes de empezar a soldar para que este ya esté técnicamente preparado.

- Sistema ARC FORCE: controla el arco constantemente y en caso que el equipo detecte que se va a pegar el electrodo, el mismo entrega un “extra” de potencia para que no se pegue.

- Sistema ANTI STICK: Si el electrodo se pega a metal a soldar, el mismo corta la corriente, facilitando despegarlo y la carga de corriente en el equipo.

Solano asegura que la tecnología de los equipos Elite permiten quemar todos los tipos de electrodos, Rutilicos (6013), Básicos (7018) y Celulósicos (6010 y 6011), por ejemplo, el modelo SI6130LV de 130 Amperios reales, tiene la capacidad de quemar electrodos de todos los tipos en 3/32 en un 100%, y en el caso del Multiproceso, éste es ARC, MIG y TIG.

Otra ventaja de este equipo es que funciona para soldar con aluminio en MIG colocándole un forro especial a la antorcha, además de tubulares y Inner Shield (Auto Protegidos).



Ariel Segura, de Mercadeo y Eugenio Solano, Gerente de Servicios y Postventa, de Reposa, muestran parte de los equipos Elite que comercializan en las ferreterías.

CALIDAD • SOPORTE • PRECIO • CALIDAD • SOPORTE • PRECIO

EQUIPOS DE SOLDADURA

ELITE®

Keep Working

El equipo ELITE®, ha sido diseñado para ofrecer las mejores soluciones en soldadura de corriente DC, ofreciendo un arco excelente para todo tipo de electrodos, MIG y TIG, el Lift Arc Ofrece un Ahorro del 30% en consumo eléctrico y permite utilizar **GENERADORES, un 30% menos potentes. 1 AÑO DE GARANTÍA**



DISTRIBUIDO POR REPOSA

TEL.: (506) 2272-4066 / E-mail: info@reposa.cr

CALIDAD • SOPORTE • PRECIO • CALIDAD

CALIDAD • SOPORTE • PRECIO • CALIDAD • SOPORTE • PRECIO • CALIDAD • SOPORTE

25 años con LOS ÁNGELES

Jesús Fonseca ha dedicado toda su vida a la ferretería y su máxima es entender a los clientes para tener el inventario más adecuado, pues cuenta con poco espacio.

El rótulo que decía: “se compran vasitos de Gerber, limpios y con tapa”, no era más que para complacer a aquellos compradores que solo requieren una cantidad pequeña de goma blanca o cemento de contacto, pero para este ferretero era una forma, también, de aumentar las ventas y atraer más tránsito a su ferretería.

Este es Jesús Fonseca, un ferretero que desde hace 25 años tiene su negocio, diagonal a la iglesia de Los Ángeles, en Barrio Los Ángeles, en Heredia.

Y por eso, no es casualidad que muchos negocios aledaños, al igual que el de él, lleven por nombre “Los Ángeles”. Incluso muy cerca del suyo, está Ferretería y Depósito Los Ángeles, que aunque son competencia, parece ser que los clientes saben que Fonseca vende muy poco de material pesado y sí todo lo que es ferretería.

“Llevo 25 años con este negocio, pero toda mi vida la he dedicado a la ferretería. Incluso trabajé en La Herradura, con don Luis Zúñiga – un negocio ferretero muy conocido en la provincia-. Diría que me he dedicado a esto como unos 50 años”, dice Fonseca.



200 clientes

En los 200 m2 del negocio, lo acompañan 2 colaboradores, y al estar en una zona de mucho tránsito, considera que es ventajoso, “pero realmente la diferencia la hace la atención, que el cliente no sienta que se le está vendiendo solo por vender, olvidando su verdadera necesidad”, dice Fonseca.

La tradición de llevar 25 años de estar en el mismo sitio, ha sido una ventaja, según considera, pero recalca que también los compradores han corrido la voz y por eso atienden cerca de 200 personas diarias.

“Aquí pasa mucha gente, y cuando ven el negocio, recuerdan que deben llevar algo, y eso nos favorece”, asegura.

Dice que en Heredia hay mucha competencia, por eso hay que ser cuidadoso en elegir proveedores comprometidos que no atrasen con los pedidos y que sean constantes.

Para él la ferretería es como una pulpería, porque “aquí se vende productos de primera necesidad”.

Dice que aún no piensa en el retiro, aunque ya lo ha considerado. “Me siento con fuerzas, pero sólo Dios me dirá el día que debo marchar”.

Cuando le preguntamos que si causaba confusión que dos negocios cercanos se llamaran casi igual, indicó que “a veces nos llaman preguntando por el otro negocio y con gusto les damos la dirección o el número, solo espero que si sucede al revés, lo hagan así conmigo”, apunta Jesús, entre risas...



En Ferretería Los Ángeles, una buena parte de su inventario, tiene la peculiaridad de tratarse de artículos diferentes, que no hay en todas partes y que aún muchos clientes buscan.



Jesús Fonseca, tiene 25 años de tener su ferretería en Heredia, en Barrio Los Angeles. Asegura que este negocio es como una pulpería porque “vendemos artículos de primera necesidad”.

Feria "medieval" EN UNIDOS

En Unidos Mayoreo, en su feria, no se guardaron nada. Incluso esperaron a los clientes con negocios ventajosos y una dosis muy amena y llena de diversión, con un ambiente con tono medieval.

A la cita, como todos los años, acudieron compradores de todo el país, y la empresa los esperó con rifas, comparsa, mariachis, promociones, descuentos, y las líneas de producto más destacadas que siempre identifican esta empresa.



La ExpoUnidos tuvo una amplia variedad de premios para los ferreteros. Entre ellos, hasta una unidad móvil.



ExpoUnidos mostró un ambiente atractivo para los negocios, con una temática medieval que fue muy gustada.



Quienes llegaron aprovecharon las oportunidades que ofrecían las múltiples y distintas líneas de Unidos Mayoreo.



Este es el personal de Unidos Mayoreo, quienes prepararon todo para los clientes y aseguraron el éxito de esta ExpoUninos 2015.



La amplia variedad de productos conquistó hasta los compradores más exigentes.



Los ferreteros acudieron de todos los rincones del país, pues quisieron aprovechar las negociaciones ventajosas.





Hermanos en **LO PROFESIONAL**

La segunda generación de Ferretería Ferjuca, en Orotina, busca el camino de la profesionalización, pero basada en una constante retroalimentación con sus clientes.

Orotina.- Ya habíamos ingresado ese día al negocio y habíamos constatado el ir y venir de los clientes. Se trataba de un autoservicio asistido. Y ya saben cuando los productos están a la vista de los compradores, muchos de ellos se sienten a gusto tocando, observando y por qué no, hasta probando. Fue entonces cuando Juan Diego Solórzano, en punto a la hora acordada, nos atendió.

Ferjuca, en Orotina, es el negocio del que hablamos, ferretería que con ahínco, hace 28 años Juan Félix Solórzano edificó, y aunque él no está Juan Diego, junto a sus hermanos Sergio Alonso y Rebeca, continúan el legado que su padre les dejó.

“Hay que ser muy ordenado”, dice Juan Diego, mientras su hermano, dominado por una dosis fuerte de entusiasmo hace notar que están hechos para esto, que fueron hechos para la ferretería.

“Hemos tratado de aplicar ideas modernas, de reaccionar rápido, pues

los clientes y la competencia así lo amerita”, asegura Juan Diego.

Y Sergio Alonso, como para respaldar las palabras de su hermano, lo hace ver con un ejemplo, “cuando vimos que a veces los clientes, al tomar su ficha, tenían que esperar un poco para ser atendidos, entonces se nos ocurrió poner un anfitrión que recibiera a los compradores y los fuera ubicando cerca de los productos que buscaban, así mejoramos mucho en la atención, e incluso los mismos clientes nos decían que les gustaba Ferjuca porque siempre los atendían con prontitud”.

Orden, conforma uno de los valores que rigen a Ferjuca, así como el manejo de un inventario completo, en el que el cliente tenga de todas soluciones a su mano.

Responsabilidad

Juan Diego, diríamos que el más cauto, afirma que su padre siempre les enseñó el camino de tomar decisiones bien pensadas, meditadas, pero sobre todo con suma responsabilidad siempre pensando en cuánto podría impactar en el negocio.

“Tomamos la decisión de cambiar, de hacer el sistema de autoservicio, pero sin descuidar la atención. Hemos visto que a los clientes les es más fácil encontrar los productos y se ven hasta más entretenidos”, asegura Sergio Alonso.

Ser de Orotina, ser orotinenses, les ha facilitado entender a su gente, pero buscando siempre ir más allá, pues reconocen que su zona de influencia es todo el pacífico.

“La visita de un vendedor a las zonas donde hay proyectos de construcción, hablar todos los días con clientes para entender las necesidades, también nos ha ayudado mucho”, recalca Juan Diego, sin dejar de lado el apoyo que han recibido de los proveedores, ahora que buscaron hacer este remozo del negocio, con este nuevo modelo de exhibición.

“Y nuestra idea es profesionalizar todas las áreas de la ferretería, como hemos hecho, por ejemplo en iluminación, que contamos con un asesor que visita los proyectos de los clientes”, cuenta Sergio Alonso.

Los tres saben que el legado que un día su padre les entregó en sus manos, es una responsabilidad fuerte, pero se muestran valientes ante lo que viene, y saben que sobre sus espaldas no solo cargan un negocio con 51 colaboradores, de más de 10 mil metros cuadrados, de 28 años de tradición, sino el objetivo de seguir profesionalizándose.

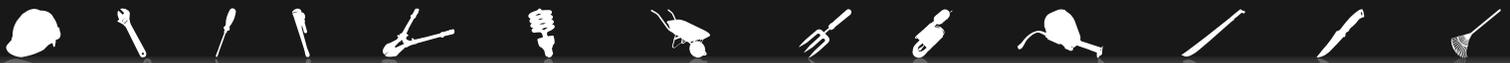


Rebeca, Sergio Alonso y Juan Diego Solórzano, representan la segunda generación de Ferretería Ferjuca. Se han trazado la meta de profesionalizarse en todas las áreas, para competir con más fuerza.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Almotec	William Alfaro	Gerente General	2528-5454	N.D	william.alfaro@almoteccr.com
Coflex S.A	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066	2272-1693	rpinto@disreposa.cr
Elektrosystemas	Aisen Sánchez	Gerente Administrativo	2456-2020	N.D	asanchez@elektrosystemas.com
General Cable Conducen	Tanya Bogantes	Analista de Mercadeo	2298-4848	N.D	tanya.bogantes@generalcable.co.cr
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293-4673	azamora@imacasa.com
Importaciones Industriales Masaca S.A	José Rodríguez	Gerente General	2244-4044	N.D	jjrodriguez@masaca.net
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	rvargas@importacionesvega.com
INTACO	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	lancoyharris@racsa.co.cr
Sur Química	Eduardo Gamboa	Gerentes Ventas	2211-3400	2256-0690	egamboa.s@gruposur.com
SW Industrial. LLC	Gregory Rose	Gerente General	954-881-46418	N.D	grose@sw-ind.net
Tornillos, Herramientas y Materiales	Enrique Araya	Gerente General	2256-5212	N.D	gerencia@tornilloslauruca.com
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275-8822	2275-0647	jvelazquez@almacenesunidossa.com

**ExpoVino
Costa Rica**
●●● La cultura del vino

7 Y 8 OCTUBRE 2015
EVENTOS PEDREGAL
3:00 PM A 9:00 PM CUPO LIMITADO

ENTRADAS
DISPONIBLES
HOY

Patrocina:
BANCO NACIONAL

Compre su entrada y vea los detalles en: WWW.EXPOVINO.CR.COM

/Expovino | Tel: 4001-6723

Una Compañía
Conectando al Mundo

 **General Cable**
conducen



Nosotros hacemos que la
energía e información
lleguen a todo el mundo

Para mayor información contáctenos:
Costa Rica (506) 2298-4800 • El Salvador (503) 2534-9544
Guatemala (502) 2323-9600 • Panamá (507) 220-9037
Honduras (504) 2289-9300 • Nicaragua (505) 2254-7705
República Dominicana (506) 2298-4800

Nuestras marcas



Morteros **SUR**

La calidad se demuestra con resultados

Los morteros SUR, son el resultado de profundos trabajos de investigación y de la tecnología más avanzada desarrollada por SUR en su afán de ofrecer siempre los mejores productos para la construcción.

Ningún otro mortero nacional le ofrece tanto:

- Tecnología de innovación.
- Excelente respaldo técnico.
- Fácil aplicación y la más alta trabajabilidad.
- Competitividad a todo nivel.
- Aditivos adhesivos y retardantes de humedad.
- No requieren fibras ni se fisuran.
- Cumplimiento de normas ANSI / ASTM.
- Laboratorio de materiales certificado ISO 9001 / ISO 14001.

Hay un mortero **SUR** para cada necesidad.



Los morteros SUR, están respaldados por nuestra alianza estratégica con la empresa italiana Vimark.

Con más de 30 años en el mercado mundial y con las más diversas e innovadoras soluciones para la construcción.



Más Información

Encuéntrelos en los depósitos de construcción más prestigiosos del país



La evolución no se detiene

