

tuercas y tornillos




TRÍO DE NEGOCIOS EN AL

- P.07** Impafesa estrena casa
- P.11** Ranking de productos y marcas
- P.24** ¿Quién manda en tornillería?
- P.36** Modernidad ferretera en Cipreses

Geovanny Alvarado,
Proveedor, Heiner Calvo,
Administrador, Ricardo
Prado, Asistente de
Dirección, en la Ferretería
AL #1, de San Ramón,
llevan parte del peso de
las compras y ventas.

P. 34



 /Revista TYT

Suscríbese en:
www.tytenlinea.com/suscripcion
ABRIL 2017 año 21 / No. 250

CORREOS
DE COSTA RICA

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



Soy

EAGLE

Plata

Producto certificado **NOM-ANCE**
En ferreterías y almacenes

**Calidad
garantizada**

 Eagle Centroamericana

 www.eagle.cr



Una Familia de Marcas Unidas por Calidad

Productos superiores para plomería,
respaldados por 70 años de calidad,
diseño y desarrollo constante

Brasscraft Manufacturing Company

BrassCraft®

PLUMBSHOP®

COBRA®



Consulte a su mayorista en Costa Rica:

Distribuidora Arsa - (506) 2285-4224
Llaves BrassCraft

Transfesa - (506) 2210-8989
Llaves y Mangueras BrassCraft, Destapacaños Cobra



08



24



Lea TyT en digital:
www.tytenlinea.com/digital

6.311 vistas en
la edición digital

Contenido

PINCELADAS

Impafesa estrena casa
Desde Australia a la Expo
San Carlos volvió a vibrar con Rojas y Rodríguez
Marroll busca iluminar la Expo

07

MERCADEO

Licitaciones: ¿amañadas?
¿Conviene someter al personal de ventas a los procesos extensos, engorrosos y críticos que requieren las licitaciones?

10

EN CONCRETO

11 Ranking de productos y marcas
Para los mayoristas del mercado que aún se preguntan cómo hacer crecer sus marcas, cómo detectar o desarrollar su propio ADN y, sobre todo, qué es lo que tienen las grandes marcas que son consideradas lovemarks, conocer un nuevo modelo de gestión podría ayudar a encontrar esas respuestas.

24 Especial tornillería
¿Quién manda en el mercado de tornillos?

25 Universal de Tornillos

26 Tornicentro

11

PERFIL

28 General Electric toma más fuerza

30 ConstruRed: Franquicia que funciona.

32 Nueva unidad de integración
negocios en El Eléctrico Ferretero

28

EL FERRETERO

34 AL fuerte con ferretería
AL tiene 2 ferreterías en San Ramón, y es "profeta" en su tierra, gracias al empuje de su dueño y al conocimiento que ostenta del mercado.

36 Cipreses: en el riesgo está el
negocio.
En Cipreses de Oreamuno, la ferretería de Sergio Rodríguez tiene 15 años de existir.

34

38

PRODUCTOS FERRETEROS

Director Editorial



Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

¿Cuánto de global TIENE SU NEGOCIO?

En reiteradas ocasiones hemos escuchado aquella frase de que “debemos poner atención a nuestros competidores más cercanos y medirnos contra ellos, para saber cómo y dónde estamos parados...”.

Sin embargo, como es usual, los tiempos cambian y más rápido de lo que pensamos. De un mes a otro, las condiciones de un mercado pueden variar, incluso hasta en un 100%. Lo que más se vende hoy, puede ser que por desplazamiento de otro producto, o simplemente moda, no sea el producto más vendido de mañana.

¿Cuánto de preparados estamos en el negocio para enfrentar los cambios del mercado? ¿Será la competencia alemana, el mejor parámetro para medir mi empresa?

La inminente llegada de los grandes, sí, esas grandes superficies es cada vez una realidad que no se puede tapar con un dedo. ¡Llegarán y es definitivo!

Aquí lo fundamental no es que su negocio se mida con otros similares, que tenga el inventario más acertado, de acuerdo con sus posibilidades, para atraer más tránsito. Lo verdaderamente importante es qué tan preparada está su ferretería para la competencia global, la competencia del mundo, la competencia sin fronteras, la competencia que no perdona ni da tiempo para errores.

Las mismas preocupaciones, vicisitudes y desafíos los enfrenta usted como ferretero y el que está en Argentina, Galicia o Indonesia son las mismas. Se les hace necesario procurar mantenerse en el tiempo, y hacerlo requiere estar preparados para enfrentar la competencia global.

Uno de estos días, un mismo ferretero me decía que no entendía como muchos de sus colegas se quedaban de brazos cruzados cuando la competencia amenazaba sus negocios “robando” su participación de mercado y que no hacían nada, incluso fue más allá al indicar que muchos se “complican” la vida aperturando sucursales muy lejos de su negocio inicial, y al final pierden el control de ambos. Aquello de que “el pueblo quiere mucho mi negocio, me quiere a mí y a mis empleados”, pasó a ser como una novia fea, a la que todos quieren, pero al encontrar una más bonita, todos se van con ella, y no se acuerdan ni de las ropas que vestía la primera.

Buscar mantenerse y para ello no hay otra fórmula, más que competir y para competir hay que ser competitivo, no en su zona, sino en el mundo...

Créditos

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Directora Eventos

Silvia Zúñiga
silvia@ekaconsultores.com

Directora de Arte

Nuria Mesalles
nuria@ekaconsultores.com

Asesora Comercial

Annia Cabalceta
annia@ekaconsultores.com
Tel: +506.4001.6726

Diseño y Diagramación

Irania Salazar
iranias@ekaconsultores.com

Asistente Comercial

Tatiana Alpizar
t.alpizar@ekaconsultores.com

Colaboradora

Adriana Chaverry
Montserrat Retana

Foto de Portada

Randall Rodríguez

Suscripciones

Tel: 4001-6722
revistatytenlinea@ekaconsultores.com

Suscríbese en:

www.tytenlinea.com/
suscripciones

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



VERTICE

Líder en sistemas de exhibición y almacenamiento

ESTANTERÍA PERSONALIZADA PARA SU FERRETERÍA



*Mueblario especial

ACCESORIOS PARA GÓNDOLA



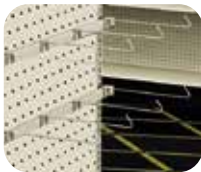
Canasta
Organizadora



Baranda
metálica



Separadores
de rejilla



Ganchos
para barra



*Mueblario especial

✉ info@verticecr.com **f** /VerticeCR
🌐 verticecr.com 📞 (506)8365-3434



¡QUÉ COMIENCE LA BATALLA!

Ranking de las ferreterías más importantes

Próximamente EDICIONES

Mayo / TYT 251

Ranking de las ferreterías más importantes del país

Las ferreterías que dominan el mercado costarricense

Cierre comercial: 10 de abril, 2017

Anúnciese en TYT Y esponga en Expoferretera

Annia Cabalceta • annia@ekaconsultores.com • Cel: +506.7014.3611

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



Construrama



IMPAFESA ESTRENA CASA

Dicen que para atrás ni para tomar impulso, y eso lo entienden bien en Impafesa que ahora tomaron un nuevo aire con el cambio a lo que será su nueva sede, en Santa Rosa de Santo Domingo.

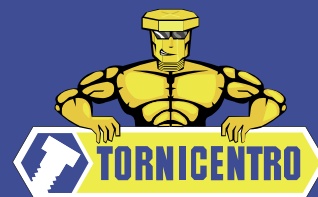
Con 400 m2 de oficinas y una bodega que supera los 1200 m2, y con capacidad para aumentar, la compañía espera no solo incorporar más marcas, que más adelante informaremos, sino que mejorar la capacidad de respuesta como beneficio para todos sus clientes.

“Estamos muy contentos de tener nuestra propia sede, que además de ser mayormente cómoda, también es una zona estratégica para llegar con más rapidez a todos los clientes”, dice Ronny Torrentes, Gerente General de Impafesa. Torrentes dice que ha sido un esfuerzo muy grande contar con sus propias instalaciones, pero que el esfuerzo vale la pena, pues por logística y eficiencia, definitivamente les permitirá ser más competitivos.

En Santa Rosa de Santo Domingo de Heredia, 400 metros Oeste y 150 metros Sur de la escuela pública, se apuesta la nueva sede de Impafesa.



Esta es parte de la gente de Impafesa, en su nueva sede, en Santo Domingo de Heredia.



Los expertos
en **tornillos**



Visítenos
en San Joaquín
y Curridabat

2265-7474

tornicentrocr.com
ventas@tornicentro.la

DESDE AUSTRALIA A LA EXPO

Reliance WorldWide Corporation (RWC), una compañía australiana con manufactura en ese país y Estado Unidos apostó fuerte en Expoferretera.

Son fabricantes de conexiones rápidas Sharkbite y válvulas marca CashAcme con distribución a nivel mundial.

Esta empresa tiene más de 100 años buscando innovar y revolucionar los sistemas de plomería con la manera más rápida y fácil de hacer conexiones en cuestión de segundos, sin uso de herramientas, químicos u otros métodos tradicionales. Y vienen a la Expo en busca de representantes...

Más información: www.rwc.com



Estos son algunos de los productos que RWC traerá a Expoferretera.

SAN CARLOS VOLVIÓ A VIBRAR CON ROJAS Y RODRÍGUEZ

Muelle de San Carlos.- Como todos los años, la Ferretería Rojas y Rodríguez alistó el mayor arsenal de sus productos y proveedores y realizó su feria en Muelle de San Carlos.

A la cita, en un fin de semana de marzo, acudieron buena parte de los compradores de la ferretería, que se toparon con un inventario variado de productos que iban desde herramientas eléctricas y manuales, pintura, centros de carga, bombillería LED, demostraciones en vivo y hasta capacitaciones sobre el uso de los productos.



Importaciones Vega se dio cita en San Carlos para apoyar a Rojas y Rodríguez con todos sus productos.



Freddy Rodríguez, Gerente General de Rojas y Rodríguez, aquí en el stand de Forestales Latinoamericanas, en compañía de Rocío Jiménez y Patsy Solano.

MARROLL BUSCA ILUMINAR LA EXPO

Luminarias es de los productos de moda en el mercado, tanto por sus avances en tecnología, como por el ahorro de energía que representan. Igualmente, la competencia aumenta todos los días entre marcas y mayoristas.

Precisamente una de las empresas que salta al mercado con su marca FSL, de iluminación LED, es Marroll quien también estaría en Expoferretera, con el fin de mostrar más de cerca al mercado sus productos.

Allá por Palmares de Alajuela, Marroll posee toda su logística de distribución para el mercado tico. Fue creada hace 15 años. "Nos dedicamos a la importación y venta al por mayor de artículos para ferreterías y salas de acabados", dice Rodolfo Alvarado, Propietario de la empresa.

Comenta que su objetivo primordial es atender con eficiencia "las necesidades de nuestros socios comerciales. "Nos destacamos por ser una empresa seria, eficaz y con gran variedad de productos".

Marroll distribuye de forma la marca FSL, ideales para hogar y para industria.

"Los ferreteros pueden estar confiados de comercializar una marca que posee todas las certificaciones de fabricación de calidad, como por ejemplo la UL que es la que exige el Código Eléctrico de Costa Rica, y la certificación CE, que corresponde a la conformidad europea", asegura Alvarado.



Rodolfo Alvarado (derecha), Propietario de Marroll, muestra parte de los productos de iluminación que tendría en Expoferretera, bajo la marca FSL.

En Marroll confirman que es una marca nueva en el país, con una fabrica que manufactura este tipo de productos desde 1958.



Producto de alta calidad con todas las certificaciones de fabricación y a un excelente precio.

Distribuidor exclusivo

IMPORTACIONES
MARROLL

Del 26 al 28 de Mayo
estaremos en
Eventos Pedregal

**expo
FERRETERA**
su herramienta de negocios



Licitaciones: ¿AMAÑADAS?

¿Conviene someter al personal de ventas a los procesos extensos, engorrosos y críticos que requieren las licitaciones?

Como soy uno de los que no cree mucho en nada, siempre he dicho que las licitaciones, en la gran mayoría de los casos, se abren solo para cumplir con una regulación. Al momento de publicarse los términos de una licitación, ya se encuentra definido y se conoce a quién se la asignará el contrato.

No solo yo creo en ello. Nada menos que diferentes metodologías de venta repiten la recomendación de no perder mucho tiempo presentándose a licitaciones que se publican, porque generalmente se han hecho a la medida de una empresa específica que concursa. Antes de publicarse ya está asignada.

Esto me pareció que se ajustaba perfectamente a mi experiencia personal. Las licitaciones – son diferentes de cultura en cultura, industria a industria y empresa a empresa – pero en general la filosofía y forma de manejarlas que se recomienda es la misma.

¿Qué hacer ante la oportunidad de una licitación?

La simple respuesta es no pierdas tiempo en ella, a menos que la hayas redactado. Si no has participado – en todo o parte – en redactar los términos de la licitación, tus posibilidades de ganarla es ínfima, solo entre el 2% y el 5%.

Participar en licitaciones cuesta dinero y se gasta mucho tiempo en completarla. Esto saca a los vendedores de actividades más productivas. Se pierde demasiado tiempo en una mera expectativa. Soñar en hacer ventas no cierra ventas.

Esto significa, en pocas palabras, que si no eres quien fija las pautas – a la medida de tu empresa y tienes un porcentaje alto que tu empresa va a ganar la licitación – es mejor no perder tiempo y dinero en licitaciones.

Hay que llegar primero...

Las metodologías de venta recomiendan, que se debe “llegar primero”, esto es antes que se escriban los términos de una licitación.

REGLA 6: Si llegas antes tienes todas las ventajas.

Hay que descubrir la necesidad de una organización, antes que sea percibida por la gerencia y pida a tu competencia redactar la licitación.

Llegar primero significa adelantarse a una necesidad de y presentar una solución.

De ese modo, si se es primero en ofrecer una solución se tiene una enorme ventaja competitiva.

No por la solución que se da a la necesidad, sino por la oportunidad de fijar los términos de la licitación, para que se ajusten al producto o servicios que ofrecemos.

Pero, esto no es todo, porque adicionalmente hay que luchar en condiciones poco favorables si no se tienen los contactos necesarios y dinero para invertir en que se realice el negocio.

Y luchar contra la corrupción

Ante la corrupción generalizada y galopante, es poco probable que en una licitación pública una empresa, con poco dinero, pueda competir con los gigantes sean tecnológicos, de construcción o industriales. Y para muestra un botón.

Una prueba contundente y definitiva de ello es el “caso Odebrecht”. Esto es las enseñanzas dejadas por el juicio que se iniciara en los EE.UU. en contra de la empresa Odebrecht de Brasil. Esta demanda ha dejado en evidencia la descarada y enorme corrupción que se da en todos nuestros países.

Odebrecht – como muchas otras empresas – ganaban contratos con los gobiernos a punta de regalar muchos millones de dólares. Algo bien conocido, por todos nuestros países, pero que muy pocas veces se ha hecho tan evidente y al que se le ha dado poca notoriedad en los medios. Las principales licitaciones las abren empresas estatales, en proyectos de gran envergadura. El concepto mismo de licitar se implanta para evitar favorecer empresas determinadas y evitar la corrupción de funcionarios gubernamentales.

Pero, cuando hay miles de millones de dólares para repartir, la tentación es demasiado grande. En el caso Odebrecht, se habla de unos 788 millones de dólares repartidos en sobornos, para ganar al menos 100 proyectos.

El juicio los EE.UU. contra Odebrecht S.A., (Diciembre 12, 1916) y sus conspiradores, los que conociendo y queriendo conspiraron y acordaron con otros para proveer de forma corrupta cientos de millones de dólares en pagos y otras cosas de valor, para beneficios de funcionarios extranjeros, partidos políticos extranjeros, funcionarios de partidos políticos extranjeros y candidatos extranjeros, para obtener y retener negocios en varios países alrededor del mundo.

Fuente: www.mercadeo.com



Productos y

MARCA-DOS PARA TRIUNFAR

Para los mayoristas del mercado que aún se preguntan cómo hacer crecer sus marcas, cómo detectar o desarrollar su propio ADN y, sobre todo, qué es lo que tienen las grandes marcas que son consideradas lovemarks, conocer un nuevo modelo de gestión podría ayudar a encontrar esas respuestas.

Luego de observar, monitorear y analizar el comportamiento de más de **50,000** compañías en todo el mundo, Millward Brown detectó que las grandes empresas a nivel internacional tienen tres características que les permiten posicionarse por encima de sus competidores, y su crecimiento se da a ritmos más acelerados que el resto.

La agencia afirma que las empresas con estas características capturan cinco veces más volumen que sus competidoras, lo que se traduce en un porcentaje mayor de crecimiento, desarrollo, ventas y fidelidad por parte del comprador.

Mauricio Martínez, director de servicios al cliente de Millward Brown, considera que las 3 características de este modelo son fácilmente detectables cuando las marcas los usan y explotan de la mejor forma.

1. Marca significativa

El significado de una marca debe ser claro y relevante para su cliente. Quién es su marca, qué hace, qué ofrece, cómo y dónde lo ofrece. Saber cuáles son las debilidades y las fortalezas de su marca permitirá hacer un análisis para conocer su significado y poder comunicarlo a través de los productos y de la **estrategia publicitaria**.

2. Marca diferenciada

Aquí entra el trabajo de marketing. Posicionar la marca y/o tu producto

de una forma distinta en medio de la gama de posibilidades existentes en el mercado es el reto de la **estrategia** para poder diferenciarte de los demás.

Una marca diferenciada –agrega el experto– es la que resuelve el “**insight**”, como muchas, pero la forma, los medios y las consecuencias son únicos. El trabajo es descubrir la forma precisa para entender el nicho de mercado y ofrecerle algo más.

3. Marca con saliencia

Aunque suena complejo, el término evoca al principal factor aspiracional de toda marca.

Saliencia: se dice de una marca que viene a la mente rápido y sin esfuerzo cuando se activan necesidades de compra de la categoría.

Haga que tu marca sea lo primero que piense el usuario cuando se habla de su nicho de mercado.

Fuente: www.altonivel.com.mx

Muy a lo interno del ranking

Como hemos dicho, el problema de los rankings, es no estar en ellos. Y cuando eso pasa, vale la pena revisar las prácticas para llegar al mercado, versus competidores con productos similares...

Metodología: sondeo, dirigido telefónicamente a 100 Ferreterías, al azar, en todo el país, específicamente a dueños o encargados de compra.

Pregunta del sondeo: ¿Cuál es la marca que más vende para cada categoría de producto?

DISCOS

ABRASIVOS

RK 2016	RK 2017			%			
1	1	DeWalt	17	20.4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	2	Metabo	12	14.4	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000
7	3	Fandeli	8	9.6	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
4	4	Grinding	7	8.4	Fihne	Olman Zumbado	(506) 2560-5050
3	5	Norton	4	4.8	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8989
8	6	3m	3	3.6	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	4	Intruder	2	2.4	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525

DISCOS

LIJAS

2	1	Fandeli	24	28.8	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
1	2	3m	21	25.2	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
1	3	3 m	5	6.0	Fihne	Olman Zumbado	(506) 2560-5050
NA	4	Norton	4	4.8	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8989

DISCOS

ADHESIVOS

1	1	Duretán	22	26.4	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
2	2	3m	11	13.2	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525
NA	3	Hystik	9	3.6	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
NA	4	Lanco	5	3.6	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	5	Loctite	3	3.6	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	6	Sista	3	3.6	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525


ACCESORIOS ELÉCTRICOS Y CABLE

ACCESORIOS ELÉCTRICOS

1	1	Bticino	11	13.2	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
2	2	Eagle	8	9.6	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
1	3	Bticino	7	8.4	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
1	4	Bticino	7	8.4	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8989
2	5	Eagle	6	7.2	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
2	6	Eagle	5	6.0	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
1	7	Bticino	6	7.2	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525
5	8	Cuter Hamer	2	2.4	Matex	Enrique Hernández	(506) 2291-7878

ACCESORIOS ELÉCTRICOS Y CABLE

CABLE ELÉCTRICO

RK 2016	RK 2017			%			
1	1	Viakon	15	18.0	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
3	2	Conдумex	12	14.4	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
2	3	Conducen	7	8.4	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
1	4	Viakon	4	4.8	Elektrosystemas	Saúl Rojas	(506) 2456-2020
2	5	Conducen	2	2.4	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525

ACCESORIOS ELÉCTRICOS Y CABLE

CERRAJERÍA

1	1	Yale	9	10.8	Indudi	Carlos Giangiulio	(506) 2293-5454
2	2	Vera	6	7.2	Indudi	Carlos Giangiulio	(506) 2293-5455
1	3	Yale	5	6.0	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	(506) 2262-1414
1	4	Yale	4	4.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	5	Trumper	4	4.8	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
4	6	Tricircle	4	4.8	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525
NA	7	Masaca	3	3.6	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
NA	8	Stanley	3	3.6	Valco	Óscar Coto	506) 2252-2222

FREGADEROS Y GRIFERÍA

FREGADEROS

NA	1	Masaca	11	13.2	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
1	2	Tramontina	13	15.6	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8989
NA	3	Teka	8	9.6	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
NA	4	Tron	5	6	Atiko	Carlos Espinoza	(506) 2296-2815
2	5	Inasa	6	7.2	Inasa	Ricardo Mou	(506) 2282-6366
3	6	Fermetal	5	6	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525

FREGADEROS Y GRIFERÍA

GRIFERÍA

2	1	Kenneth	9	10.8	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
1	2	Price Pfister	7	8.4	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	3	Lainz	9	10.8	Importadora América	Erick Bermúdez	(506) 2292-2424
3	4	Graciela	6	7.2	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	5	Toscana	5	6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	6	KP	3	3.6	Impafesa	Rony Torrentes	(506) 2297-8282

COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS

FIBRAS

RK 2016	RK 2017			%			
1	1		22	26.4	Fibras de Centroamérica	Juan Bautista	(506) 2544-1410
2	2		5	6.0	NT Centroamérica	Carlos Mario Gallegos	(506) 2239-2014
3	3		3	3.6	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS

COMPRESORES

3	1	Campbell	11	13.2	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525
1	2	Gladiator	7	8.4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	3	Truper	3	3.6	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	4	Neo	5	6.0	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
3	5	Campbell	4	4.8	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525
NA	6	Total	2	2.4	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300

COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS

GENERADORES ELÉCTRICOS

1	1	Truper	5	6.0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
2	2	Campbell	2	2.4	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525
1	3	Truper	2	2.4	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
NA	4	Neo	1	1.2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600

LÁMINAS

LÁMINAS DE FIBROCEMENTO

1	1	Plycem	21	25.2	Plycem	César Vásquez	(506) 2575-4300
3	2	Abonos Agro	14	16.8	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
2	3	Macopa	12	14.4	Macopa	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
NA	4	Mayoreo del Itsmo	12	14.4	Mayoreo el Itsmo	Reiner Vargas	(506) 2529-3335

LÁMINAS

LÁMINAS DE GYPSUM

2	1		15	18.0	Macopa	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
1	2		6	7.2	Tecni Gypsum	Ivania Villalobos	(506) 2272-0265
3	3		2	2.4	Mayoreo el Itsmo	Reiner Vargas	(506) 2529-3335
NA	4		2	2.4	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2243-1710

HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS, ELÉCTRICAS Y MANUALES

HERRAMIENTA ELÉCTRICA

RK
2016

RK
2017



%



1	1	DeWalt	23	27,6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	2	Makita	15	18	Tool Solutions	Francisco Calderón	(506) 4101-5000
NA	3	Skill	11	13,2	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525
NA	4	Metabo	10	12	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000
3	5	Gladiator	8	9,6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	6	Makita	6	7,2	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
NA	7	Stanley	4	4,8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822

HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS, ELÉCTRICAS Y MANUALES

HERRAMIENTA MANUAL

3	1	Truper	20	24.0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	2	Best Value	18	21.6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
1	3	Stanley	11	13.2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	4	Force	10	12.0	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000

HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS, ELÉCTRICAS Y MANUALES

HERRAMIENTA PARA JARDINERÍA

1	1	Imacasa	24	28.8	Imacasa	Mario Montorroza	(506) 2293-2780
3	2	Truper	14	16.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	3	Forest Garden	12	14.4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	4	Masaca	11	13.2	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
NA	5	Tramontina	8	9.6	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525

HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS, ELÉCTRICAS Y MANUALES

HERRAMIENTA AGRÍCOLA

1	1	Imacasa	15	18	Imacasa	Mario Montorroza	(506) 2293-2780
3	2	Truper	10	12	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
2	3	Masaca	6	7.2	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
3	4	Truper	4	4.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	5	Corneta			Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	(506) 2262-1414

LUMINARIAS Y LÁMPARAS

BOMBILLOS

RK 2016 RK 2017



1	1	Best Value	24	28.8	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
5	2	Sylvania	15	18.0	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
5	3	Sylvania	6	7.2	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
2	4	Philips	4	4.8	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777

LUMINARIAS Y LÁMPARAS

LÁMPARAS PARA TECHO

1	1	Arqdeco	22	26.4	Arqdeco	Luis Demetrio Jiménez	(506) 2272-9300
NA	2	Taike	16	19.2	Taiké	David Tseng	(506) 2231-7307
NA	3	Sylvania	13	15.6	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
2	4	Best Value	11	13.2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600

MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA

MANGUERAS

5	1	Sirena	17	20.4	Plásticos Sirena	Franklin Chaves	(506) 2235-8005
3	2	Truper	9	10.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
3	3	Truper	4	4.8	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
1	4	Durman	2	2.4	Durman Esquivel	Armando Acuña	(506) 2436-4700
4	5	Garden House	2	2.4	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA

BOMBAS PARA AGUA

1	1	Durman	28	33.6	Durman Esquivel	Armando Acuña	(506) 2436-4700
NA	2	Gallo	16	19.2	Maquinaria Gallo	Felix Gallo	(506) 2239-0117
NA	3	Forest Garden	13	15.6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	4	Lyndsey	11	13.2	Campos Rudin	Óscar Campos	(506) 2257-4604

MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA

BOMBAS PARA AGUA

2	1	Ecotank	26	31.2	La Casa del Tanque	Mario Peña	(506) 2227-3722
1	2	Durman	22	26.4	Durman Esquivel	Armando Acuña	(506) 2436-4700
2	3	Ecotank	12	12.0	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
NA	4	Rotoplas	10	12.0	Rotoplas	Rodolfo Pacheco	(506) 2537-2485

AGREGADOS

ARENA Y PIEDRA

RK 2016 RK 2017



%



1	1		4	4.8	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	(506) 2298-4242
4	2		1	1.2	Concrepal	Carlos G. Rodríguez	(506) 2453-0133

AGREGADOS

BLOQUES DE CONCRETO

1	1		11	13.2	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	(506) 2298-4242
2	2		6	7.2	Productos de Concreto Irazú	Adolfo Herrera	(506) 2292-2818
3	3		2	2.4	Concrepal	Carlos Guillermo Rodríguez	(506) 2453-0133
4	4		1	1.2	Bloquera El Progreso	Mauricio Alfaro	(506) 2433-8787

AGREGADOS

CARRETILLOS Y BALDES

NA	1	Imacasa	13	15.6	Imacasa	Mario Montorroza	(506) 2293-2780
1	2	Espartaco	12	14.4	Industrias Espartaco	Ricardo Díaz	(506) 2272-4603
4	3	Truper	11	13.2	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
2	4	Masaca	7	8.4	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
NA	5	Surtek	2	2.4	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

AGREGADOS

CEMENTO

2	1	Holcim	13	15.6	Holcim	Pablo Libreros	(506) 2205-3000
1	2	Cemex	10	12.0	Cemex	Alejandro Ramírez	(506) 2201-2000
3	3	Sinocem	3	3.6	Sinocem	Manuel Ventura	(506) 2296-6442

AGREGADOS

PRODUCTOS PARA REPELLO

1	1	INTACO	13	15.6	INTACO	Marcos Dueñas Leiva	(506) 2205-3333
2	2	Pedregal	9	10.8	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	(506) 2298-4242
4	3	Cemex	7	8.4	Cemex	Alejandro Ramírez	(506) 2201-2000
3	4	Sur Química	5	6.0	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
NA	5	BBG	4	4.8	BBG	Pablo Voncompani	(506) 2438-0821

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

BARNICES

RK 2016 RK 2017



%



1	1	Sur Química	22	26.4	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	15	18.0	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
3	3	Protecto	7	8.4	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100
NA	4	Sherwin Williams	3	3.6	Sherwin Williams	Enrique Escobar	(506) 2216-4001
NA	5	Dicolor	3	3.6	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
NA	6	koral	3	3.6	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
NA	7	Celco de C.R.	2	2.4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

ESPECIALIDADES

1	1	Sur Química	22	26.4	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	15	18.0	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
3	3	Protecto	7	8.4	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100
NA	4	Sherwin Williams	3	3.6	Sherwin Williams	Enrique Escobar	(506) 2216-4001
NA	5	Dicolor	3	3.6	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
NA	6	koral	3	3.6	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
NA	7	Celco de C.R.	2	2.4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

IMPERMEABILIZANTES

1	1	Sur Química	24	28.8	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	15	18.0	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
3	3	Protecto	7	8.4	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100
NA	4	Sherwin Williams	3	3.6	Sherwin Williams	Enrique Escobar	(506) 2216-4001
NA	5	Dicolor	3	3.6	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
NA	7	Celco de C.R.	2	2.4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

PINTURA EXTERIOR

1	1	Sur Química	22	26.4	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	15	18.0	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
3	3	Protecto	7	8.4	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100
NA	4	Sherwin Williams	3	3.6	Sherwin Williams	Enrique Escobar	(506) 2216-4001
NA	5	Dicolor	3	3.6	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
NA	6	koral	3	3.6	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
	7	Celco de C.R.	2	2.4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

PINTURA AEROSOL

RK 2016
RK 2017



%



RK 2016	RK 2017	Tag	Refresh	%	Factory	Person	Phone
4	1	Sur	22	26.4	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
3	2	Lanco	14	16.8	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	3	Protecto	6	7.2	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100
NA	4	Dicolor	3	3.6	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
NA	5	Celco	2	2.4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

PINTURA GENERAL

1	1	Sur Química	25	30.0	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	15	18.0	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
NA	3	Protecto	7	8.4	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100
NA	4	Sherwin Williams	3	3.6	Sherwin Williams	Enrique Escobar	(506) 2216-4001
NA	5	Dicolor	3	3.6	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
NA	6	koral	3	3.6	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
	6	Celco de C.R.	2	2.4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

PINTURA INTERIOR

1	1	Sur Química	22	26.4	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	15	18.0	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
3	3	Protecto	7	8.4	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100
NA	4	Sherwin Williams	3	3.6	Sherwin Williams	Enrique Escobar	(506) 2216-4001
NA	5	koral	3	3.6	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
NA	6	Dicolor	3	3.6	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
4	7	Celco de C.R.	2	2.4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

ACCESORIOS PARA PINTURA

1	1	Perfect	22	26.4	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
3	2	Atlas	16	19.2	Rosejo	José Schifter	(506) 2296-7670
2	3	B Y P	11	13.2	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2296-7670
2	4	Perfect	11	13.2	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	5	Lanco	11	13.2	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2210-8999

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

BROCHAS

RK 2016	RK 2017			%			
1	1	Perfect	13	15.6	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
3	2	Atlas	11	13.2	Rosejo	José Schifter	(506) 2296-7670
2	3	B Y P	3	3.6	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
2	4	Perfect	3	3.6	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	5	Lanco	3		Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

SELLADORES

1	1	Sur	20	24.0	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	12	14.4	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
3	3	Protecto	6	7.2	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100
NA	4	Sherwin Williams	3	3.6	Sherwin Williams	Enrique Escobar	(506) 2216-4001
NA	5	Celco de C.R.	2	2.4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

SOLVENTES

1	1	Transmerquin	21	25.2	Transmerquin	Héctor Abril	(506) 2537-0010
NA	2	Solasa	14	16.8	Solasa	Jorge Luis Hidalgo	(506) 2438-0353
2	3	Sur	13	15.6	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
NA	4	Celco	8		Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555

PINTURAS Y ESPECIALIDADES

TINTES

NA	1	Sur	21	25.2	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
NA	2	Lanco	14	16.8	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
NA	3	Dicolor	9	10.8	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
NA	4	Celco	7	8.4	Celco	German Obando	(506) 2279-9555
NA	5	Protecto	7	8.4	Protecto	Marco Polo Ruiz	(506) 2216-6100

MÁQUINAS PARA SOLDAR

2	1	Gladiator	9	10.8	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
1	2	Lincoln	9	10.8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	3	Miller	7	8.4	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000

TUBERÍA

TUBERÍA DE CONCRETO

RK
2016

RK
2017



%



RK 2016	RK 2017	Producto	Ranking	%	Producto	Responsable	Contacto
1	1	Bloquera El Progreso	5	6.0	Bloquera El Progreso	Mauricio Alfaro	(506) 2433-8787
NA	2	Tubos El Campeón	3	3.6	Tubos El Campeón	Alberto Castro	(506) 2433-2019
3	3	Prod.de Concreto Irazú (Copreco)	2	2.4	Prod. de Concreto Irazú (Copreco)	Adolfo Herrera	(506) 2292-2818
2	4	Concrepal	2	2.4	Concrepal	Carlos G. Rodríguez	(506) 2453-0133

TUBERÍA

TUBERÍA DE PVC

RK 2016	RK 2017	Producto	Ranking	%	Producto	Responsable	Contacto
1	1	Durman	18	21.6	Durman	Armando Acuña	(506) 2436-4700
2	2	Amanco	18	21.6	Amanco	Luis Rodríguez	(506) 2209-3400
NA	3	Gerdaul Metaldom	5	6.0	Gerdaul Metaldom	Javier Peñaranda	(506) 2282 1150
NA	4	Acuña y Hernández	3	3.6	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	(506) 2262-1414
NA	5	Cofersa	3	3.6	Cofersa	Ignacio Vieto	(506) 2205-2525

PISOS CERÁMICOS

RK 2016	RK 2017	Producto	Ranking	%	Producto	Responsable	Contacto
3	1	Abonos Agro	22	26.4	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
2	2	Mayoreo el Itsmo	16	19.2	Mayoreo el Itsmo	Reiner Vargas	(506) 2529-3335
4	3	Decomar	13	15.6	Decomar	Edgar Arguedas	(506) 2227-6600
NA	4	Tambor	6	7.2	Tambor		
1	5	Cerámicas Mundiales	3	3.6	Cerámicas Mundiales	Jeffry Chavarría	(506) 2219-4343

MORTEROS ADHESIVOS PARA CERÁMICA

RK 2016	RK 2017	Producto	Ranking	%	Producto	Responsable	Contacto
1	1	INTACO	10	12.0	INTACO	Marcos Dueñas	(506) 2205-3333
3	2	BBG	7	8.4	BBG	Pablo Voncompani	(506) 2438-0821
2	3	Pedregal	6	7.2	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	(506) 2298-4242
NA	4	Cemex	6	7.2	Cemex	Alejandro Ramírez	(506) 2201-2000
NA	5	Abonos Agro	3	3.6	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300

LOZA SANITARIA

RK 2016	RK 2017			%			
1	1	Incesa Standard	21	25.2	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2243-1710
2	2	Corona	19	22.8	Grupo Indianápolis	Alonso Estrada	(506) 2297-2684
1	3	Incesa Standardd	14	16.8	Incesa Standard	Ricardo Monsalve	(506) 2519-5400
5	4	Trebol	12	14.4	Valco	David Kierszenson	(506) 2252-2222

MADERAS

NA	1		25	30.0	Forestales Latinoam.	Gerardo Jiménez	(506) 2272-1111
NA	2		16	19.2	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
3	3		13	15.6	Mayoreo el Itsmo	Reiner Vargas	(506) 2529-3335
NA	4		11	13.2	Laureles del Edén		(506) 2235 1845
4	5		10	12.0	Amanco	Luis Rodríguez	(506) 2209-3400

PRODUCTOS QUÍMICOS

1	1		19	22.8	Xilo	Juan Tuk	(506) 2279-7985
NA	2		9	10.8	Químicas Arjí	Wilbert Arce	(506) 2250-2064
2	3		2	2.4	Trasmerquin	Héctor Abril	(506) 2537-0010






TECHOS DE ZINC

1	1	Metalco	17	20.4	Metalco	Santiago Dapena	(506) 2247-1100
NA	2	Abonos Agro	4	4.8	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
2	3	Ternium	3	3.6	Ternium	Fabio Villalobos	(506) 2260-8841
NA	4	Masaca	3	3.6	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
NA	5	Mayoreo el itsmo	2	2.4	Mayoreo el itsmo	Reiner Vargas	(506) 2529-3335
NA	6	Alutech	1	1.2	Alutech	Juan Bautista Muñoz	(506) 2215-6150

TORNILLOS

1	1	Universal de Tornillos	18	21.6	Universal de Tornillos	Óscar Castellanos	(506) 2243-7600
2	2	Tornillos La Uruca	15	18.0	Tornillos La Uruca	Enrique Araya	(506) 2256-5212
3	3	Tornicentro	10	12.0	Tornicentro	David Sossing	(506) 2239-7272
NA	4	Tomeca	4	4.8	Tomeca	Alberto Gamboa	(506) 2207-7777
4	5	Torcasa	3	3.6	Torcasa	Gamaliel Solano	(506) 2539-3940

VARILLA N° 3

RK 2016	RK 2017			%			
2	1	Abonos Agro	10	12.0	Abonos Agro	Juan Carlos Quesada	(506) 2212-9300
NA	2	Masaca	10	12.0	Masaca	Mario Salazar	(506) 2244-4044
1	3	Arcelor Mittal	4	4.8	Arcelor Mittal	Rodrigo Arche	(506) 2205-8900
NA	4	Metalco	2	2.4	Metalco	Santiago Dapena	(506) 2247-1100
3	5	Gerdau Metaldom	1	1.2	Gerdau Metaldom	Javier Peñaranda	(506) 2282 1150

TABLILLAS DE PVC PARA CIELORRASO

1	1	Plastimex	14.0	16.8	Plastimex	Mario Saborío	(506) 2453-9270
2	2	Canet	10.0	12.0	Canet	Adrián Urbina	(506) 2280-1050
NA	3	Corporación S y S	4.0	4.8	Corporación S y S	Rodolfo Sáenz	(506) 4031-7000
NA	4	Abonos Agro	3.0	3.6	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
4	5	Fimarca	2.0	2.4	Fimarca	Naji El Jaouhari	(506) 2451-7711
3	6	Cielo Plast	2.0	2.4	Cielo Plast	Helberth Alfaro	(506) 2475-5111



Fluidmaster®

#1 EN LA REPARACIÓN DE SANITARIOS EN EL MUNDO

Un verdadero Líder en la industria

conectores

CLICK SEAL

- No utiliza herramientas
- Manguera con trenzado de acero inoxidable
- Al escuchar el CLICK se logrará un sellado perfecto.







DE VENTA EN FERRETERÍAS Y ALMACENES DE PRESTIGIO www.fluidmaster.com



¿Por qué existen **TANTOS TORNILLOS?**

Los tornillos son de los productos que proporcionalmente mayor margen otorgan al negocio ferretero. Dependiendo de la categoría, hay tornillos a los que se les gana, hasta un 150% y hasta más.

También este producto es de los que enfrentan la amenaza de los “robos hormiga”, por lo que difícilmente, pueden formar parte de los sistemas de autoservicio.

Existen muchos tipos de tornillos, desde los estándares que todos conocemos hasta los raros que dan dolor de cabeza, ¿pero cómo hemos llegado hasta este punto?

Los tornillos se han convertido en una pieza imprescindible para montar elementos de todo tipo: desde el smartphone u ordenador, hasta la Estación Espacial Internacional. Nadie se libra de utilizarlos de vez en cuando. Y existen tornillos para todos los gustos, dependiendo de qué sea lo que estamos montando o desmontando. Que si de estrella, que si planos, que si Torx, que si Phillips...

¿Pero por qué existen tantos tipos de tornillos diferentes, aparte de que la ley de Murphy establece que jamás tendremos la herramienta adecuada para el trabajo a la primera?

¿Qué tipo de tornillos son los más utilizados?

Los tornillos más utilizados son:

Plano

Cruz

Phillips

Pozidriv

Torx

Contestando a la pregunta del título, cada tornillo se utiliza según las situaciones y requerimientos tenga cada producto. Por ejemplo, los tornillos Torx son idóneos para destornilladores automáticos y usos donde se necesite resistencia, mientras que los Phillips son más apropiados para destornilladores de mano.

Tipos de roscas

De acuerdo con el sitio: www.demaquinasyherramientas.com desde épocas muy antiguas las roscas han formado parte de nuestra vida diaria, al punto que hoy es difícil encontrar algún mecanismo que no esté basado o que haga buen uso del principio del tornillo, el principal elemento “roscado”.



Allá por el siglo XVIII se introdujeron los primeros avances hacia la estandarización de ciertos parámetros, ya que la producción de tornillos había dejado de ser un oficio para convertirse en un proceso industrial, por lo que a mediados del siglo siguiente se adoptaron definitivamente los estándares para roscas que rigen hasta la actualidad.

Sin embargo, para bien o para mal, resultó casi una coincidencia que dos inventores, uno en Gran Bretaña (J. Whitworth) y el otro en Estados Unidos (W. Sellers) propusieran independientemente y casi simultáneamente estandarizaciones diferentes basadas en el sistema imperial de medición, que fueron adoptadas en cada uno de esos países. Para no quedar atrás, la Europa métrica contraatacó con su aporte correspondiente, adoptado de estándares franceses y alemanes, y esta es básicamente la razón por la que hoy existen tantos tipos distintos de rosca usados en todo el mundo y que es útil conocer.

Aunque las aplicaciones son numerosas, las funciones principales de una rosca son tres:

Formar un acoplamiento mecánico para mantener piezas unidas (por ejemplo, con un perno y una tuerca).

Transmitir fuerza o movimiento mediante la conversión de un movimiento de rotación en un movimiento lineal o viceversa (por ejemplo, el tornillo de una prensa).

Aportar ventajas mecánicas al hacer uso de una fuerza pequeña para crear una fuerza de mayor magnitud.

Empresa de confianza

UNIVERSAL

Por Universal de Tornillos

¿Qué hacen en Universal de Tornillos para mantener el liderazgo en el mercado, y que los clientes los perciban como un proveedor necesario, imprescindible y confiable?

Oscar Castellanos, Gerente General de Tornicentro dice que “nuestra filosofía de trabajo es buscar la mejora continua y ser una empresa eficiente en todos sus procesos sin sacrificar calidad y servicio. Hoy, el mercado presenta múltiples opciones y es importante que nuestros clientes apuesten siempre por un proveedor integral, competitivo en precio, pero adicional con otros valores clave para el desarrollo de un negocio, como inventarios seguros, capacitaciones técnicas, apoyo comercial y de mercadeo en su punto de venta.

- Llegar a las primeras posiciones de un mercado es tarea dura, pero lo es más mantenerse en esa posición... ¿En este sentido, cómo logra la compañía mantener su posicionamiento?

- El posicionamiento ha implicado grandes esfuerzos y trabajo constante durante estos 15 años en el mercado, iniciamos como una empresa pequeña con un grupo de 10 colaboradores y actualmente, damos trabajo a más de 100 personas.

“Buscamos es integrar todo nuestro recurso humano en dirección a nuestros clientes”.

Alta demanda

- Los ferreteros dicen que para vender más tornillos es indispensable la especialización y la capacitación, y que muchos clientes se pierden porque no se tiene el conocimiento necesario para satisfacerlos. ¿Cuál ha sido el aporte de la compañía en el sector, en este rubro de capacitación?

- La categoría de tornillos demanda mayor atención de los ferreteros, es una categoría que aporta buen margen, tránsito y especialización, factores clave en el desarrollo de cualquier negocio.

“Es necesario que se le asigne un mayor espacio y una persona responsable. De esta forma, nosotros podemos entrar a potenciar la participación de la categoría, adicional a los tornillos como principal referente y con una amplitud de surtido muy extensa. Existen otros productos complementarios de fijación y corte que nosotros proveemos”.

- ¿Qué los hace diferentes al resto de la competencia, cuando todos manejan, por ejemplo, inventarios muy parecidos en tornillería?

- Calidad, variedad y el stock. Contamos con un inventario diverso y alto de tornillería, adicional tenemos la capacidad de responder a pedidos especiales en tiempos cortos. Protegemos el mercado y a nuestros clientes, con productos de calidad, que cumplen con las normas internacionales de fabricación y garantizan su aplicación y rendimiento.

“No es aconsejable arriesgar la credibilidad de un negocio, sobre costos y pérdidas de clientes por buscar el producto más económico del mercado pero que no cumple con sus características y puede generar grandes problemas a la hora de su aplicación. Invitamos a todos los ferreteros a proteger el mercado y exigir productos de alto nivel”.

- Hoy el cliente no solo requiere de entregas rápidas y precisas, sino que lo acompañen en la venta (sell-in / sell-out), ¿Cuál es el aporte de la empresa para acompañar el cliente a lograr ventas más efectivas?

- La compañía aporta a sus clientes diversas herramientas de venta para ayudar en la rotación de sus productos, como muestrarios, exhibidores, afiches técnicos, actividades promocionales en puntos de venta, entre otras. “Estamos comprometidos con el inventario que distribuimos a nuestros clientes y muy interesados que su venta crezca”.

- ¿Cómo marcha el nuevo centro de distribución y nueva sede de Universal de Tornillos?

Actualmente, el edificio se encuentra terminado, sin embargo, estamos en el proceso de equipamiento y definición de la logística para lograr un traslado exitoso y enfocados en alcanzar una operación de primer nivel, que represente ventajas para nuestros socios comerciales. “Con la ayuda de Dios y preferencia de nuestros clientes, esperamos concluir esta última etapa en este año”.



Guillermo y Óscar Castellanos, Presidente y Gerente General de la compañía, muestran parte del centro de distribución que albergará la empresa a fines de este año.

Tornicentro crece CON SUS CLIENTES

En el mercado de los tornillos, cada quien se gana su prestigio y confianza. Esto lo entienden al “dedillo” y con buena letra en Tornicentro que después de 10 años, su Gerente General, David Sossin, asegura que “nuestros clientes ya nos conocen, conocen nuestro servicio y los productos que distribuimos”.



Escaleras Escalumex, bombillería de ahorro y muy pronto en LED, brocas, hojas de segueta, son algunos de los productos que ya Tornicentro lleva al mercado como complemento a sus líneas de tornillería.

“Y venimos con muchas más sorpresas con otros productos que estaríamos lanzando para el segundo semestre del año”, asegura David.

El gerente dice que llevan una firme curva de aprendizaje. “Sabemos lo que le gusta al ferretero, conocemos lo que más vende y hacia eso nos enfocamos”.

Dice que la empresa ha ido tomando fuerza, pues “hemos generado un muy buen crecimiento en participación de mercado. La parte de relación con el cliente, despacharle la totalidad de sus pedidos y en tiempos eficientes, hasta en menos de 24 horas, además tener un inventario acertado, nos ha permitido que desarrollarnos con fuerza en el mercado”.

Curva de aprendizaje

Sossin piensa que además de un surtido completo en tornillos, y otras líneas que generan complemento, han logrado un mix ganador y por ende, así lo han visto los compradores del mercado.



Visítenos en San Joaquín y Curridabat

Los expertos en tornillos



ventas@tornicentro.la

2265-7474

tornicentrocr.com



TOOLCRAFT®



TOOLCRAFT®



WOLFOX®



fulgore®

Javier Resnik *International Sales Director*

GRUPO TOOLCRAFT

Tel. +1.305.895.0098 Ext. 49381 Cel. +1 305 308 0565

Skype: toolcraft-usa

jresnik@grupotoolcraft.com

Rafael Serracin G. *Ventas*

Tel: (506) 8861-4000

Email: rafael@rsbusinesscorp.com

Visítanos: www.grupotoolcraft.com

Disponible en todas las ferreterías del país

 Toolcraft

 Grupotoolcraft

General Electric

TOMA MÁS FUERZA

De la mano de Almotec y de ELK como sus distribuidores para el país, la marca GE aumenta su fuerza en el mercado.

“Quietos en primera que no está pasando nada”, es la frase que bien podría usar la marca GE, de productos eléctricos en el país, como para desmentir los rumores que se han dado en el mercado, en torno a que estaban disminuyendo su presencia en el canal ferretero.

José Quirós, Jefe de Ventas de Almotec, empresa representante y distribuidora junto con ELK para Costa Rica, dice que la marca mantiene una apuesta fuerte en el sector ferretero, “y más bien ahora, anuncian una presencia más sólida con la incorporación de varios productos que poco a poco se irán dando a conocer”, señala Quirós.

Resalta que la estrategia actual de GE va a ser no solo reforzar las líneas de productos con que cuenta ya en el mercado ferretero sino brindar más apoyo a las ferreterías que comercialicen GE.

“A la hora de adquirir los productos GE, el ferretero no va a estar solo, va

a sentir un mayor contacto con capacitaciones y estrategias variadas con promociones en el punto de venta para apoyarlo con sus clientes y promover un mayor número de transacciones”.

Incluso Quirós, al resaltar las estrategias, va más allá al indicar que la marca incluso dio la directriz que los precios se mantienen por lo menos hasta el año siguiente, “con el fin de generar un impacto más positivo en el canal. Así el ferretero puede presupuestar sus compras con mayor confianza”.

De confianza

Dice que por ejemplo intensificarán las capacitaciones en temas como el breaker THQP, que a diferencia del que maneja la competencia, el nuestro no solo llega a un polo 15 y un polo 20, sino que puede llegar hasta un polo 50 y dos polos 50. “Esto hace que el ferretero tenga más posibilidades de ser más exitoso en la venta, pues tiene productos mucho más ventajosos de los que ya existen en el mercado”.

Quirós dice que por el tecnicismo que alberga este tipo de productos, ahora se enfocarán en reforzar las áreas de negocio de los clientes, con el fin de hacerlos sentir mayormente acompañados en la venta. “Quien conoce en detalle un producto técnico, lo puede vender con más facilidad”.

“Igualmente, la marca prepara algunas sorpresas para el mercado, como seguir con el éxito que hemos tenido con los exhibidores, que hace que el usuario tenga una idea muy cercana, por ejemplo, de cómo funcionan y se ven los centros de carga

Para el segundo semestre, GE, en conjunto con Almotec y ELK vendrían con varias campañas de promoción. “En cualquier momento, estaríamos arrancando con una promoción que hemos llamado “Bulla Ferretera”, y pensamos reactivar estrategias como las de “Comprador Incógnito”, que ha sido muy gustada y que trae mucha alegría, especialmente a los dependientes más capacitados”.

Tanto Almotec como ELK mantienen el objetivo firme de seguir creciendo con GE en el mercado. “Con nosotros, la marca ya tiene 7 años, y quienes la conocen saben que es de prestigio y confianza. Incluso, hemos fortalecido mucho la cantidad de inventario”, destaca Quirós.



Corporación
ALMOTEC
Tecnología y Recurso Humano a su Servicio

División Energía



Somos una empresa dedicada al desarrollo de soluciones para la distribución de la energía eléctrica por medio de productos y servicios enfocados en mejorar y optimizar los procesos de control y manejo del recurso eléctrico, dando énfasis a la seguridad, la confiabilidad y la eficiencia energética.

Tel: (506) 2528-5454
www.almoteccr.com
www.facebook.com/almotecelectrica

Bases fuertes EN URE

Materiales Ure, ubicado en Guácima centro, tiene tres años de estar afiliado a ConstruRed, y su Gerente General, Juan Carlos Ureña, asegura que esta estrategia ha sido muy beneficiosa para ellos, ya que al ser una empresa joven –con 5 años de existir– es más complicado competir con las grandes superficies ferreteras.

“A los negocios pequeños nos cuesta un poco más, entonces tenemos que buscar empresas organizadas y grandes, que logren aglutinar a una serie de ferreteros medianos y pequeños. Estas empresas tienen capacidad de compra por volumen, para que nos alcance a nosotros, a la hora de negociar, un precio más favorable”, dice Ureña.

Y recalca que a través de ConstruRed “logramos eliminar algunos intermediarios y conseguimos mejores precios, lo que nos permite competir de forma más agresiva”.

Además, según Ureña, a ellos les beneficia mucho la cercanía que tienen con ConstruRed, ya que la empresa está ubicada en la radial de Santa Ana, y eso hace que el material les llegue más rápido.

Modernidad y competencia son fortalezas que se nutren al pertenecer a la franquicia, esto porque, de acuerdo con Ureña, ConstruRed no solo les vende producto, sino que les asesora en técnicas de exhibición, manejo de flujo de caja, manejo de inventario, servicio al cliente, y más.

“Si ConstruRed dejara de existir, dejaría en nosotros bases para seguir. Es un excelente aliado”, finaliza.



Juan Carlos Ureña, Gerente General de Penta Distribución 21 (Materiales Ure) manifiesta que ConstruRed instaura bases sólidas para preparar a las empresas a enfrentar la competencia fuerte.

Ferretero con ÁNGEL

Para Yohanni Portuguez, Propietario de Ferretería El Ángel, en Paraíso de Cartago, mantener un negocio ferretero con éxito no es cosa sencilla, y eso que es un hombre de números, administrador de profesión.

Dice que tiene 17 años de ser ferretero, y que afiliarse a la franquicia ConstruRed, le vino a sumar en profesionalismo, sobre todo en detalles, por ejemplo de presentar los productos y exhibirlos más vistosamente para los compradores.

“Un aporte importante es el orden, factor que tiene que ver con todo en la operación: cuentas por cobrar y pagar, principalmente. Incluso otro detalle fue el mejoramiento de nuestra imagen de cara a los clientes, que es un plus que ayuda a competir”, asegura Portuguez.

Asegura que va con mucha fe en la alianza que tiene con la franquicia, pues sabe que es una forma de prepararse para competir no solo en una zona, su zona, sino a nivel global.

“Todos sabemos que las grandes superficies compiten con fuerza, y la franquicia, con capacitaciones, asesoría en exhibición, en temas de servicio al cliente, acceso a precios más accesibles generados por las compras por volumen, nos ayuda a estar preparados”.



Yohanni Portuguez y su esposa Odiney Víquez, aseguran que ConstruRed cuenta con varias alianzas con distintas entidades y al trasladarlas a las ferreterías, hace que los clientes se vean más atraídos.

Dice que una ferretería por lo general se encuentra en el último eslabón de las necesidades de los compradores, y que bien pueden postergar sus compras, pues no es algo que requieran para sobrevivir y en eso ConstruRed “nos prepara, para entender que cada cliente es una oportunidad de crecimiento”.



Sergio Rodríguez, Propietario del Depósito Ferretero Cipreses, en Cartago, mira como un acierto la alianza con Construed.

Modernidad en CIPRESES

El orden imperante, así como una exhibición bien pensada, con pasillos fáciles de recorrer y bien iluminados, caracterizan la ferretería de Sergio Rodríguez, en Cipreses de Oreamuno, de Cartago.

Allí, en el Depósito Ferretero Cipreses, Rodríguez comentó que su alianza con Construed arrastra varios beneficios, empezando por entender que cada factor y detalle que se mejore, es palanca para el crecimiento.

“Entender que hasta el uniforme vende, la presentación del empleado es vital, es un factor que solo en una capacitación se puede entender, un detalle que ayuda a mejorar el servicio al cliente”, dice Sergio.

Asegura que el crecimiento de un negocio no se puede lograr de la noche a la mañana. “Hay que atender y entender ciertas prácticas, que van de la mano una con otra. Una parte son los productos, otra es la contabilidad, saber comprar y saber vender, y eso ha sido un aporte que hemos encontrado con esta alianza”.

Entiende que la competencia no es solo en su zona ni en todo Cartago. “Los competidores están en todas partes y hay que estar listo para las exigencias no solo de los clientes, sino de las que demanda el mismo negocio, que requiere estar al día con los productos que se integran en los mercados”.

Sergio dice que su idea es consolidar este negocio para pensar posteriormente, en un segundo y que cuando lo consiga, está seguro de replicar las mismas prácticas que con alianzas como estas, le han rendido frutos.

ESTAMOS EN TODO EL PAÍS



CONSTRUED.CR

@CONSTRUEDCOSTARICA

VISÍTENOS Y CONOZCA MÁS SOBRE NUESTRA OFERTA DE VALOR:

Credi MÁS

FINANCIAMIENTO DE HASTA 5 MILLONES EN MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Progra MÁS

RECIBA PREMIOS POR SUS COMPRAS DE CEMENTO FUERTE EN NUESTRA RED DE FERRETERÍAS

CONSTRUED

LA FERRETERÍA QUE LE DA LA SOLUCIÓN.

Nueva Unidad de Integración NEGOCIOS EN EL ELÉCTRICO FERRETERO

En la búsqueda de estar más cerca de los clientes y acompañarles más directamente en los negocios que les solicitan los usuarios, El Eléctrico Ferretero creó su nueva Unidad de Negocios.

Por El Eléctrico Ferretero



Arq. Diego Vera, Heiner Carrillo, Coordinador, Ing. Edén Calvo y Juan Pablo Rodríguez, de El Eléctrico Ferretero, indican que la Unidad de Integración de Negocios, le permite a los clientes tener la capacidad de participar directamente en proyectos que comúnmente solicitan los clientes y donde se requiere mayor integración tecnológica.

En el Eléctrico Ferretero, buscan todos los días tender la mano a sus clientes ferreteros, con el fin de que puedan estar mayormente asesorados y poder aumentar el caudal de ventas de productos técnicos en sus negocios.

- ¿En qué consiste esta nueva unidad de negocios?

- La nueva Unidad de Integración de Negocios nació con el objetivo de ofrecer asesoría y acompañamiento a las ferreterías, ofreciendo productos y soluciones complementarias, para ampliar la cobertura de proyectos a nuestros clientes, para que puedan ofrecer una solución integral. Entre los

productos destacan:

Iluminación Philips Eaton Lighting
Automatización de residencias y edificios KNX de Schneider Electric
Línea residencial, comercial e industrial de Eaton Wiring Devices
Canastas tipo rejilla y Canaletas de superficie Schneider.

Más beneficios

- ¿Qué beneficios le estaría trayendo a los ferreteros?

- El principal beneficio sería que el Cliente Ferretero pueda ampliar sus oportunidades de negocio, contando con esta Unidad como si fuera parte de su propia fuerza de ventas, y por ejemplo, en lugar de vender solo las luminarias, también pueda ofrecer una solución integral de automatización para un proyecto completo.

- ¿En el corto y mediano plazo qué objetivos persigue esta unidad?

- En el corto plazo dar a conocer nuestros servicios y hacer equipo con las ferreterías, y en un mediano plazo hacer crecer la participación de ambos en proyectos.

- ¿De cara a la empresa, qué pluses de beneficio estaría obteniendo: más cercanía con el cliente, dar a conocer con más rapidez los productos, por ejemplo?

- Cercanía con el cliente conformando un equipo de trabajo, ligado a una estrategia digital. Estaríamos ampliando la cobertura de negocios en forma conjunta con el cliente Ferretero. Como Distribuidor Mayorista, estamos innovando constantemente en el mercado, ofreciendo servicios a través de soluciones integrales a la medida.

ELÉCTRICO



FERRETERO

DISTRIBUIDOR MAYORISTA

SUCURSAL
LIBERIA

SUCURSAL
SAN JOSÉ

Distribuidor mayorista líder en el país desde 1997



Mario Leiva
Gerente General



Guido Herrera
Gerente Comercial

El Eléctrico Ferretero se ha convertido en un fuerte aliado comercial en el **mercado ferretero**; todo esto debido a su red de logística, diversidad de portafolio en material eléctrico, soluciones eléctricas y líneas de importación exclusivas; todo esto construido mediante excelentes relaciones con nuestros proveedores y clientes.

Ofrecemos **productos eléctricos** bajo **certificaciones de calidad** cumpliendo con la normativa del Código Eléctrico Nacional.

EJECUTIVOS DE VENTAS a lo largo de **TODO** el país

Contáctenos:

✉ info@electricoferretero.com

☎ (506) 4055-1777

🌐 www.electricoferretero.com

📍 El Eléctrico Ferretero Distribuidor Mayorista

AL fuerte con FERRETERÍA...

AL tiene 2 ferreterías en San Ramón, y es “profeta” en su tierra, gracias al empuje de su dueño y al conocimiento que ostenta del mercado.



José Luis Ramírez, Proveedor, Roberth Benavides, Administrador, Diana Ledezma, Sub-Gerente y Ricardo Prado, Asistente de Dirección, de Ferretería AL 2, junto con los demás colaboradores se encargan de hacer que los compradores retornen

Casi en todas las actividades del sector se les mira comprando, buscando negociaciones, observando productos nuevos, y no es para menos, pues saben y reconocen que solamente así, el negocio crea diferencia, sobre todo en un mercado de muchos y fieros competidores.

Esto lógicamente redundará en dos negocios “plagados” de productos de alta y mediana rotación... Porque los bajos en rotación también hay que tenerlos, sobre todo porque crean ganchos para vender otros, el porcentaje es ya otro tema.

Estamos hablando del negocio Ferretería Alvarado 1 y 2, en San Ramón de Alajuela, Costa Rica. Llegamos una tarde como cualquiera, ahí además de ser testigos del ajetreo que se vive en una ferretería amplia en surtido, y que conjuga varios departamentos, incluso algunos no tan tradicionales como las líneas de hogar con macetas, cortineros, y otras líneas.

¿Qué tiene este mercado que ha hecho que AL tenga dos negocios y a 300 metros uno del otro? Diversificación por un lado porque en uno de ellos, hasta librería y bazar mantienen, y en ambos se hace notar un entendimiento claro de saber que buscan los compradores.

“Y si a eso, le agregamos una buena dosis de servicio”, dice Gilbert Alvarado, Propietario del negocio.

Como gerente de “puertas abiertas”, notoriamente Alvarado, en ambos negocios, mantiene su escritorio a vista de colaboradores y compradores. “Uno llega a conocer a la gente del pueblo, y a veces hay que ayudarles o mínimo saludarlos, por lo que encerrados, no logramos nada”, asegura.

Sangre de comerciante

De semblante noble y joven, Gilbert ya tiene 46 años de andar en este negocio, nutriendo su sangre de comerciante, y parece ser de esos que no temen al riesgo porque en los altos de la ferretería hasta le apostó a un gimnasio que ya lleva buen tiempo funcionando.

Resume su estrategia en constancia, dedicación de tiempo, pero sobre todo pasión. “Amo esto, no me canso. Tengo la misma energía de hace 46 años y le he encontrado el sentido a la vida”.



Geovanny Alvarado, Proveedor, Heiner Calvo, Administrador, Ricardo Prado, Asistente de Dirección, en la Ferretería AL 1, conforman parte de los "hombres de confianza", del negocio.

Afirma que para el éxito de un negocio, y para aumentar la visión, se hace necesario complementarlo con actividades deportivas, familiares. "Esto hace que a uno le guste lo que hace".

Sostiene que la combinación con este tipo de actividades no solo dan ganas de vivir, sino que ayudan a tomar el trabajo como lo que debe ser, una diversión. "Al trabajo me vengo a divertir".

Centro de copiado, librería, gimnasio, centro de diseño, y las 2 ferreterías, dan muestra de la diversificación que mantiene como norte. "Pronto espero abrir la tercera ferretería. Es importante, ver los negocios donde está el negocio. Al principio, me decían que una librería no, pero decidí abrirla y ahí está funcionando".

Dice que un negocio no se puede quedar quieto, que tiene que evolucionar, "y para lograrlo, hay que escuchar lo que quieren los clientes. Mi forma de administrar es producto de la filosofía del cliente. Son los compradores los que me han enseñado a llevar el negocio".

Asegura que "no somos el más barato, pero con el servicio que damos el cliente sabe que se lleva un muy buen producto a la medida de su necesidad, y si aún así no era lo que pensaba llevar, se lo cambiamos con gusto", añade Gilbert.

Indica que el ferretero no puede ser un empresario que se duerma y dejar que su competencia lo avasalle, sino veamos lo que ha pasado con Epa que ya tiene 5 tiendas.

"Tenemos que diferenciarnos en algo, y para mí servicio es la palabra y posteriormente, que exista lo que el cliente busca, y ya con esas dos lo que queda es cobrar", puntualiza.

No batalle, use Coflex.

Conectores Flexibles
de NUEVA GENERACIÓN

¡ NUEVA !
LLAVE DE
AJUSTE



LÍNEA
PREMIUM

 **coflex** innovación
en plomería

Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.

Tel.: (506) 2224 2278 / (506) 2225 8403

Fax: (506) 2224 6703

Info@gilcot.com / mundohera@amnet.co.cr

distribuidor@coflex.com.mx coflex.com.mx



@CoflexInnova



/CoflexInnovacion

Cipreses: en el riesgo **ESTÁ EL NEGOCIO...**

En Cipreses de Oreamuno, la ferretería de Sergio Rodríguez tiene 15 años de existir. El orden, exhibiciones bien elaboradas y un capital de inicio de ¢450 mil, le mantienen en pie de lucha.

Cuando usted ingresa es como si la exhibición hablara por sí sola, extendiendo una invitación a mirarla, a detenerse. Es como si los mismos productos quisieran atenderlo ellos mismos... Todo tiene una razón de ser. Diríamos que los de más alto precio y quizás de estadística de rotación son los primeros en aparecer, y muy al fondo, allá por el mostrador están los de más demanda y movimiento.

Este es el negocio Depósito Ferretero Cipreses, en Cipreses de Oreamuno, de Cartago, y aunque pareciera ser de esas zonas en las que el tiempo se detuvo, lo cierto es que este negocio puja hacia adelante, buscando en los escondrijos de la sofisticación como "pintarse" ante los clientes como un negocio ganador y de soluciones acertadas.

Sergio Rodríguez, como dicen, es el "papá de la criatura", y aunque tiene 15 años de tener el negocio, no fue que se "mandó" a pista, así sin saber manejar, pues hace más de 40 años hizo su escuela en Limón, en la ferretería Dimacoto, hace 35 años. Ahí aprendió mucho de lo que un ferretero requiere de entrada para cosechar éxitos: el orden por dentro y por fuera, el orden desde la entrada y hasta las entrañas de la tienda.

"Es que esto a mí siempre me gustó", dice Sergio, al devolverse unos años atrás cuando soñaba con tener algo propio.

A su lado, 12 colaboradores responden por la atención de los clientes. "Este es un negocio al que hay que ponerle suma atención y es cosa de todos los días. He llegado a entender que todo se vende, es solo de estar bien capacitado para entender los productos", asegura.

Y es de los que creen fielmente que no solo las buenas prácticas hacen buenos negocios. "También hay que meterle amor y cariño", señala.

Orden del día

Sobre el orden estricto dice que eso lo aprendió de su patrón en Limón, pues recuerda que le decía que la ferretería es más vistosa a los ojos de los compradores, cuando hay orden, cuando cada producto está pensadamente acomodado.

"La ferretería me ha dado la oportunidad de aprender de todo, y de todo he hecho: manejar camión, descargar mercadería en la construcción de un cliente, en el negocio, incluso hasta de guarda en la bodega, por las noches. Es que si uno quiere que le vaya bien, considero que hay que hacer así las cosas", destaca Rodríguez.

Sergio sabe que el ferretero debe jugar a diario con el riesgo, que todos los días hay decisiones que tomar, pero dice que va valiente. "No es fácil, pero hay que sacar pecho y dar el paso. Hace unos días, salió una venta como de ¢5 millones, que era nada más de entregar al cliente, hicimos el pedido y la transacción se hizo con éxito, pero pudo haber sucedido que un atraso en alguno de los procesos se trajera al traste la negociación y la venta se perdiera. Hay que estar muy seguro de la gestión".

Y en la parte de créditos que el riesgo es a diario, dice que "otorgamos muy poco crédito y cuando lo hacemos, basados en la confianza, medimos al cliente una y dos veces, pero ya a la tercera preferimos declinar".

Y es que tiene muy claro que no puede extenderse en los créditos, porque detrás están los proveedores, que con plazos de 90 días, esperan sus pagos puntuales. "El riesgo de no pagar es que no nos despachan producto, y una ferretería vacía es un arma más para la competencia".

Nunca podría olvidar que cuando abrió las puertas, aquella mañana, varios proveedores le extendieron la mano. Le otorgaron un crédito de ¢5 millones a 90 días plazo. "Noches sin dormir, dolores de cabeza, pero conseguimos pagar y aquí estamos".





¢450 mil fue el capital de arranque, con el que Sergio Rodríguez, inició su sueño de tener una ferretería propia. Hoy, el Depósito Ferretero Cipreses, tiene 15 años.

IMACASA

Medida 3/8"



Potencia
1/2 Hp, 3/4Hp



Potencia
1010 W






Potencia
2400 W



Potencia
1/3 Hp, 1/2Hp, 1Hp,
1 1/2Hp 2Hp



SIGUENDOS EN:   

www.imacasa.com

Productos Ferreteros



Cortadora Consta de sistema de matraca, cuchilla de acero inoxidable para cortar PVC, mangueras con cuerpo metálico y avance progresivo de cuchilla sin retorno.

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



Escuadra para carpintero con mango de aluminio y polipropileno de alto impacto, resistente a las caídas.



Remachadora

Cuerpo fabricado en acero al carbono y mango recubierto con plástico para mejor confort con 4 medidas de cabezas 3/32", 1/8", 5/32", 3/16".



Brocha

profesional Aksi



Disco

de corte metal Aksi



Disco corte metal de 4, 1/2" extrafino (1 mm)



Compresor de Aire, 24 L / 2 HP



Taladro percutor 1/2", 710 W



Gata carrito

2 toneladas Aksi

Distribuye:

Importaciones Re Re

Tel.: (506) 2240-2010

Distribuye: Megalineas • Tel.: (506) 2240-0580



Taladro 20V Touch NEO TPTB 1230:

único en el mercado con tecnología "TOUCH", como si fuera un teléfono inteligente. De 2 velocidades.



Protector de picos Rockwell E39410:

Protege picos de voltaje de hasta 540 Joules. Pero además, posee 3 salidas eléctricas y 2 puertos USB.



Set de destornilladores y puntas Best Value H420556:

38 piezas de calidad profesional.



Hidrolavadora Forest & Garden H8150:

Con 2 lanzas incluidas, una manguera de 5 metros y dispensador de jabón, logra complementarse su motor fuerte a inducción.

Distribuye: Importaciones Vega • Tel.: (506) 2494-4600

“Recomiendo a los ferreteros **QUE VISITEN EXPOFERRETERA”**”



“Más que todo porque encontramos mucho producto nuevo, además, nos damos cuenta de las innovaciones que ofrece el mercado, y hacemos más contactos. Siempre me gusta ir por eso. De hecho, vamos todos los años. Solamente, he faltado una vez, y fue porque estaba fuera del país”.

*Freddy Vargas,
Administrador y
Propietario de
Centro Ferretero
Frekafa
Centro Ferretero
Frekafa, 11 años en
el mercado
San Isidro de
Heredia.*

**expo
FERRETERA**
su herramienta de negocios

**26-28
de Mayo**
Eventos Pedregal

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

Su oportunidad de ganar...

Gane contactos, gane experiencias, gane oportunidades....

El encuentro ferretero más importante de la región.

Encuentre productos nuevos y actualícese.

26 al 28 de Mayo, 2017

Eventos Pedregal, Costa Rica

Adquiera su entrada aquí: www.expoferretera.com

Reserve su stand: Annia Cabalceta

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

annia@ekaconsultores.com



Temática del año

Todos los años Expoferretera escoge un tema para ofrecer un ambiente diferente. En esta ocasión los expositores lo recibirán con actividades y sorpresas con la temática de "Casino"



Organiza



Expositores Expoferretera

Confirmados al 25 de Marzo 2017



Expositores internacionales



Reserve su stand: **Annia Cabalceta**
 Cel.: (506) 7014-3611 • annia@ekaconsultores.com

NOCHE DE CASINO

¡Tendremos muchas sorpresas!
Gane contactos, gane negocios y diviértase.

Sábado 27 de Mayo
Eventos Pedregal | 6:00p.m. -8:00p.m.

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

Su entrada gratis en: www.expoferretera.com

Todas las ventajas en una sola pintura



99% de cubrimiento



Antihongos y antialgas



Más de 5000 pasadas en la prueba de lavabilidad



Resistente al sol y a la lluvia



Con el respaldo y la avanzada tecnología **SUR**

Koral **SUR**