

tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com

¿Cómo ser exitoso en inventarios? P. 20

Feria de República Dominicana P. 24

Mercado de escaleras P. 26

Productos Ferreteros P. 37



Ferreteros de la "bajura"

Los hermanos Barrantes Quirós, de Ferretería Baquore, en Guanacaste, en cinco años, han visto la empresa ferretera multiplicarse por tres y a finales del 2008 esperan llegar a cuatro empresas.



Lija Amarilla

La original

G 125

i Una Lija Multi-Uso !

i Con la calidad que Usted ya conoce !

ESPECIAL PARA CUALQUIER SUPERFICIE

Madera



Metales



Cemento/Cerámica



NORTON

®

Alto poder de corte ✓
Más resistente ✓
Mayor durabilidad ✓



Departamento de Ventas (506) 2210-8989 • Fax: 2 291-0731 • ventas@transfesacr.com

Central • Tel.: (506) 2 210-8999 • Fax: 2 291-1242 • info@transfesacr.com • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.

LANCO

La lluvia cae a 8 metros por segundo.

Elastomericidad de 575%

Cada centímetro cuadrado de techo recibe en promedio 40 gotas de agua, que caen a más de 8 metros por segundo. Eso hace daño. Y si llueve por varias horas el daño será mayor. Luego viene el sol y su techo se recalentará. Todas estas variaciones lo debilitan, por eso usted debe protegerlo con Siliconizer de Lanco, el sellador acrílico elastomérico que crea una poderosa película acrílica cuya elasticidad llega hasta el 575%, protegiendo su techo, en calor o frío, por años y años. Además, por su súper capacidad elastomérica, Siliconizer de Lanco resiste el agua empozada por mucho más tiempo, evitando filtraciones y la oxidación del techo. Siliconizer está disponible en diferentes colores.

Por eso proteja su techo con **Siliconizer de Lanco** **GARANTIZADO DE POR VIDA.**



GARANTIZADO DE POR VIDA 100%

Los expertos recomiendan Lanco

Comparta con nosotros su proyecto nuevo o de remodelación. Busque en los centros de pintura o en ferreterías al experto en pinturas, él le recomendará el producto Lanco ideal para sus necesidades. O bien llámenos al 2438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará.





Base Agua

Magnum 2510

Acabado mate 100% acrílico fabricado con materias primas de alta calidad, proporciona de buen rendimiento y gran poder cubriente, de uso interior y exterior.



Latex Satinada 2150

Acabado satinado base agua fabricado con materias primas de alta calidad, recomendado para un comportamiento en áreas de tránsito moderado, disponible en una amplia gama de colores para uso interior y exterior.



Latex Profesional 2100

Acabado mate base agua fabricado con materias primas de alta calidad, disponible en una amplia gama de colores de uso interior y exterior.



Latex Tradicional 2800

Acabado mate base agua fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior, disponible en una amplia gama de colores.



Best Tex 2750

Acabado semi-aceite mate, de uso decorativo, tanto en interiores como exteriores, protegidos.



Alquídicos

Esmalte 5300

Acabado alquídico brillante de buena resistencia a la intemperie, de rápido secado y alto brillo.



Aceite Mate 2400

Acabado alquídico mate fabricado con materias primas de alta calidad, de buen rendimiento y buena lavabilidad para uso interior y exterior, en amplia gama de colores.



Aceite Profesional 2200

Acabado alquídico brillante de uso profesional, fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior.



Aceite Tradicional 2900

Acabado brillante alquídico, base aceite, fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior.



Anticorrosivos

Anticorrosivo 2300

Primer acabado en zinc de base alquídica, ideal para la protección de hierro negro o como al cable, en amplia gama de colores.



Anticorrosivo Aluminio 2300-800

Primer acabado anticorrosivo por forma con óxido de aluminio que brinda un aspecto metalizado.



Tipo Cromato de Zinc 2310-171 Tipo Minio 2310-307

Primer de alta calidad, fabricado con pigmentos anticorrosivos y resinas alquídicas.



Selladores

Rain Block 547

Impermeabilizante base agua con propiedades elastoméricas de excelente adherencia sobre cualquier tipo de sustrato, previamente preparado.



Seal Block 520

Sellador y acabado en un mismo producto con poder adhesivo de una elasticidad de un 100% de elongación, resistente a la abrasión, corrosión al vapor y micro fisuras.



Sellador para Concreto 521

Sellador base agua de uso generalizado, altamente resistente a la abrasión de calce, tránsito, que permite el ahorro en mano de pintura de buena pasta y buen modo.



Pinturas
Koral

La mejor pintura, al mejor precio

En nuestra próxima edición

MARZO

¿Cómo vender más

Ya no basta únicamente con el servicio al cliente. ¿Qué deben hacer las ferreterías para incrementar las ventas?. Un listado de las ferreterías que más venden en el país.

Además:
Especial de iluminación y accesorios eléctricos

Cierre comercial: 24 de marzo
Cierre editorial: 20 de marzo

Para anunciarse

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 831-2296

Braulio Chavarria
braulio.chavarria@eka.net
Cel. 372-1192

Suscríbase Gratis

Si usted pertenece al sector ferretero o de construcción puede suscribirse gratis a tyt por cualquiera de estas vías:
suscripciones@eka.net
www.tytenlinea.com
Tel. 520-0070 ext. 134 o 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

CONTENIDO

En Portada

40 EL FERRETERO

Baquore evoluciona con construcción

Los hermanos Barrantes Quirós, visualizaron tener un negocio propio en Guanacaste, sin embargo en cinco años, la empresa ferretera se les multiplicó por tres y a finales del 2008 les sumará a cuatro empresas.

10 PINCELADAS

17 EL EXPERTO

Las bombas indispensables

Por Roberto Alvarado
Gerente General
Grupo Internacional Inca

18 MERCADEO

No podemos cambiar los vientos, pero sí ajustar las velas. El crecimiento y la prosperidad de los negocios.

20 EN CONCRETO

A la vanguardia con los inventarios

Reconocidas empresas del sector han logrado posicionarse por lo alto, logrando llevar adecuadamente un control en los inventarios.

26 EN BODEGA

Peldaños de amplia funcionalidad

Aunque las hay de diferentes formas y usos, las escaleras conforman productos que son aptos para diferentes necesidades. Y como para cada necesidad, hay clientes, los ferreteros deben asegurarse de contar con una buena variedad de estos productos.



Lanco ofreció en el salón de eventos, una demostración del nuevo Stucco en la feria ferretera en República Dominicana. 24

28 CEINSA

Con un solo proveedor, usted puede abastecer su ferretería o depósito de materiales con opciones variables en pisos cerámicos y loza sanitaria. Ofrezca calidad, garantía, respaldo y mucha calidad a sus clientes.

ciación, si se hace una visita planificada.

38 EL DEPENDIENTE

¿Cuál proveedor le ayuda a vender más, mediante campañas de promoción?



30 MACAVI

Póngase a la vanguardia e introduzca en su negocio dos marcas líderes en el mercado internacional: Celima y San Lorenzo.

32 El Oriente S.A

Alta calidad con Monopy.

34 EXPOFERRETERA

Las ferias otorgan poder de nego-

37 PRODUCTOS FERRETEROS



CG COPPER GROUP

EDINA

Sistema Gestión de Calidad



TODO EN TUBERIAS DE COBRE ROLLOS, TRAMOS RECTOS Y CAPILAR LOS ESPECIALISTAS

MADECO PURA CALIDAD



SOLDADURAS DE PLATA



BOMBAS Y ANTORCHAS



AISLAMIENTO

NIBCO



CERRADURAS

PAPAIZ



LENOX



MEGA



Grip-on

Amenabar



ZENTEN

COSTA RICA

San Rafael de Escazú C.C. Plaza del Valle, local N°6, San José Costa Rica

Teléfonos: 506 289 8782 - 506 289 9698. Fax: 506 288 2774

info@copperandtools.com - www.copperandtools.com



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Sapiencia en las compras

Si hay algo que un ferretero o encargado de compras de una empresa de ferretería debe tener, es un buen tino para comprar eficientemente.

Claro está que nada se puede dejar a la suerte, todo depende del análisis y comportamiento de las líneas, pero también requiere de cierta noción y un amplio sentido del mercado, pues cuando se trata de adquirir un producto totalmente nuevo, es necesario, además, tener casi un sexto sentido y mesura para no introducir una línea de productos que al final se vaya a convertir en una "pega".

Si a las ventas le llamar una forma de hacer arte, comprar también requiere de arte, de estar muy metido en un sector, de conocer muy bien a los clientes para poder intuir e interpretar qué es lo que quieren.

Una vez con el producto en los anaqueles, empieza igualmente una labor fundamental, el de

darle una ubicación a la vista de todos los compradores, sobre todo si se trata de una línea de producto para la que no se tiene como respaldo, alguna campaña de promoción.

Hay que tener de todo para ser competitivo, está más que claro, pero a la vez no se puede tener de todo lo que haga a una empresa retroceder, con líneas de poca rotación, de venta difícil.

Así que más vale afinar la "puntería" cuando se negocia para comprar líneas para el negocio.

En otro tema, hemos visto como poco a poco las condiciones económicas del país han favorecido la expansión de distintos negocios a lo ancho del país. A los ferreteros se les siguen presentando oportunidades de crecimiento. Un claro ejemplo, y que hemos resaltado en esta edición ha sido la ferretería Baquore en Guanacaste, donde sus propietarios han tenido la visión de interpretar acertadamente las

necesidades del mercado y se han lanzado, sin temor, a crecer. Esta es una muestra fiel de que el sector sigue creciendo y brindando oportunidades continuas para los empresarios, por lo que el mercado sigue un amplio dinamismo, sobre todo marcado por la alta necesidad de remodelación y construcción.

Igualmente, para terminar, una de las ventajas que poseen en sí mismas las ferreterías y que por eso, acuden muchos compradores, es que si se analiza bien el traje que en ellas se da, desde el punto de vista de los compradores, se convierten en sitios de entretenimiento y diversión especial. ¡Claro! A todos los que somos clientes de ferreterías, nos encanta observar las novedades, herramientas y demás productos, por lo que cuanto más "divertida" sea su ferretería, probablemente tendrá más clientes que buscan comprar mientras se entretienen.

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

Editor

Hugo Ulate Sandoval

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano
Irania Salazar

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 831-2296

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

Colaboradores

Milagro Arias

Circulación

Melanie Töebe
suscripciones@eka.net

Tel. 520-0070 ext.134

Foto portada

Frank Guevara



Una marca de prestigio y calidad en todo el mundo en todo lugar...

40 años brindando a Centroamérica las mejores soluciones en el suministro de la electricidad y más de 100 años al resto del mundo.

Eaton Cutler Hammer pertenece a la corporación industrial diversificada Eaton, dedicada a la manufactura de productos con tecnología de punta y constante innovación.



EATON

Cutler-Hammer

www.eatonelectrical.com

Red de Distribución Centroamericana:

HONDURAS Suministros Eléctricos • Compañía Industrial La Florida • Larach & Cia. • Industrial Ferretera • **EL SALVADOR** Servielectric • Surielectric • Luzzat • **PANAMA** Servicios Eléctricos • Electrohogar • Electria • Electrocentro • Lacadelia • Supro • **NICARAGUA** La Florida • Dinamica • Ferreteria Jerry • Richardson • Fatasa • Sinsa • Sinter • Solnic • **GUATEMALA** Celasa • Antón • Cisa • Elecsa • Electroma • Siselec • Hidrotecnia • Ceca • Conpro • Intek • **COSTA RICA** Ahorros Agro • Almacén Eléctrico • Almacén Mauro • Cosnac • Dimasa • Demsa • Densa • Diseños y Montajes • Ditel • Ditesa • Durco • El Colono • El Eléctrico Ferretero • El Lagar • Electro Beyco • Elvec • Elvaton • Enercom • Ferreteria Eps • Iesa • Matex • Melco • Portal • Prolec • Sumatel • Singe • **Y PRINCIPALES FERRETERIAS**

Marcas de la Corporación Eaton: Cutler-Hammer • Aeroquip • Airflex • Bill • Boston • Char-Lynn • Elek • Fuller • Golf-Pride • Holec • MEM • Powerware • Roadranger • Vickers • Weatherhead • Hydro-Line • Durant

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Henkel aumenta sus ventas y beneficios
- Home Depot gana un 23,7 por ciento menos en 2007
- Cemex amplía Planta Bayano en Panamá
- Guatemala puede volver a exportar tubería a México



www.tytenlinea.com

Tel. 520-0070 Fax. 520-0047

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

PINCELADAS

¡Llegaron los premios!

Así es.. Importaciones Vega, con su línea de bombillos ahorradores Best Value, quiere premiar a todos sus clientes ferreteros.

Cada bombillo ahorrador Best Value posee un "sticker", que el vendedor podrá despegar por cada venta y cuando complete 12, recibirá \$1000.

"Best Value e Importaciones Vega quiere premiar por vender nuestros ahorradores y de paso ayudar al país con la campaña de ahorro energético", comentó Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega.

La promoción es por tiempo limi-

tado, así que los vendedores de ferretería deben estar atentos a los clientes que pregunten por soluciones ahorradoras en bombillos, pues entre más vendan, más sticker pueden tener.

Igualmente, Importaciones Vega sigue innovando en el mercado y recientemente puso a disposición las renovadas duchas Boccherini, con todo el stock de repuestos y en varios colores.

En el área de iluminación, presenta la línea Rockwell con iluminación industrial, lámparas de ahorro de energía, además de su expansión en la línea de aho-



rradores, como por ejemplo en los de luz amarilla, para generar ambientes cálidos.

Importaciones Vega premia a los ferreteros por vender su línea de bombillos ahorradores.

EXCELENCIA, CALIDAD Y COLOR EN ACABADOS INDUSTRIALES.
EDGAR HIDALGO S.A. - e-mail: info@pinturasalfa.com - Tel.: (506) 433-8155 - Fax: (506) 433-9102

¡Sabemos hacia donde vamos!



LOCTITE SKIL NORTON BOSCH SATA AluBand
HERRAMIENTAS ELECTRICAS HERRAMIENTA MANUAL TAPA GOTERAS

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...

E-mail: telemercadeo@tornilloslauruca.com / www.tornilloslauruca.com
Dirección: Contiguo a Facó, La Uruca

Teléfonos: 2256-5212 / 2233-7563 / Fax: 2223-1763 / 2258-3909 TORHEMA S.A.

TORNILLOS
La Uruca



COFLEX
CONECTORES FLEXIBLES

Exija
la marca de los
profesionales




plomer
ACCESORIOS



COFLEX
Innovación en Plomería

GIL COTO NAVARRO REPRESENTACIONES, S.A.
P.O. Box 7093-1000. De La Pop's de Curribadat 50 Este,
300 Norte, 450 Oeste. San José, Costa Rica Tel: 506-225-8403

www.coflex.com.mx

PINCELADAS

Se buscan mayoristas



Oscar Gutiérrez, Gerente General de Iccesa, requiere contar con mayoristas que deseen distribuir el tubo poliducto y demás productos de la empresa.

La empresa Iccesa está en busca de un mayorista ferretero que represente sus productos. Se trata de tubo poliducto para riego de fincas o para conductor eléctrico a nivel industrial u otros usos. Este tubo poliducto es fabricado por la empresa Corfecosa de Guatemala y su representante autorizado para Costa Rica es Iccesa. Oscar Gutiérrez, Gerente General de Iccesa indica que el tubo viene en 6 tamaños: 1/2", 3/4", 1 1/4", 1 1/2", 2" y 3 pulgadas.

Igualmente, tiene presentación en rollos y en diferentes largos, según el diámetro. Asimismo, Iccesa también cuenta con plástico negro para construcción de 500 micras, en rollos de 3 y 4 metros, con un promedio de 50 kilos por rollo. Esta empresa se encuentra en Rincón Grande de Pavas, en el Parque Empresarial del Oeste. Bodega #8 y pone a disposición la línea 213-5050 para quienes quieran establecer negocios con estos productos.

iPod® y Apple son marcas registradas de Apple, Inc. Copyright © 2007 Apple Inc. Todos los derechos reservados.

Aplican Restricciones • Ver reglamento en www.schneider-electric.co.cr • Promoción por tiempo limitado.



SQUARE D

CARGATE DE MUSICA

CON LA MEJOR TECNOLOGIA

Porque al comprar Centros de Carga QO® de Square D, podrás participar en el sorteo de **12 iPod®**



Activa el código que viene en la caja de los centros de carga QO al teléfono **290-9909** por medio de mensaje de texto (SMS) al código **7474** o en nuestra página web www.schneider-electric.co.cr junto con tus datos personales y así quedarás participando automáticamente.



TURN IT ON



MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

LOS ORIGINALES

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cacha indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

PINCELADAS



La pintura los ayudó a crecer

Hace 8 años, abrieron sus puertas en la ciudad de San Ramón de Alajuela, con la venta exclusiva de pintura, empezaron a crecer y por solicitud de los clientes, introdujeron un amplio surtido en productos ferreteros, materiales de construcción y se expandieron con la apertura de otro punto de venta en las afueras de San Ramón.

A este negocio se le conoce como el centro de pinturas Jorcel, a pesar de que diversificaron con la venta en general de material y producto para la construcción.

De acuerdo con Román Esquivel, Proveedor del establecimiento, el crecimiento en Jorcel ha sido constante. "En este segmento hay que estar actualizándose mucho, por las novedades que presenta el mercado. Es que un empresario ferretero no se puede quedar vendiendo siempre lo mismo", aseguró Román.

Y precisamente ese ha sido el factor

Román Esquivel, Proveedor de la Ferretería Jorcel, en San Ramón de Alajuela, afirma que un ferretero "no se puede quedar vendiendo siempre lo mismo".

clave que ha marcado el éxito en Jorcel, así como la buena atención que aplican al cliente, además de la unión del grupo de trabajo, indicó el proveedor.

Los servicios agregados, descuentos, la disponibilidad en marcas diversas, para ofrecerle opciones amplias a los clientes, así como buenos sistemas informáticos que permiten la agilidad en la atención al consumidor y el trato directo que los empleados brindan a los clientes, son factores importantes que caracterizan a Jorcel.

"Vamos a seguir creciendo, remodelaremos los negocios. Es que, siempre en un establecimiento se le debe dar vuelta a las cosas, no todo debe permanecer estático, el cliente debe ver movimiento", explicó Román Esquivel.

EAGLE

ENCIENDE LA VIDA

Con sus líneas ferretera y arquitectónica



Desde hace más de 30 años, en EAGLE nos dedicamos a la fabricación y distribución de accesorios eléctricos.

En la actualidad, ofrecemos productos de reconocida calidad, lo que nos permite brindar un respaldo único y la garantía que ha logrado hacer de EAGLE un sinónimo de garantía y calidad internacional.

Eso es EAGLE... todo lo que la tecnología y la electricidad requieren, para llegar a usted y hacerle la vida más fácil y cómoda.

• Hogar • Industria • Ferretería

www.eaglecentroamericana.com

EAGLE
CENTROAMERICANA
ENCIENDE LA VIDA

PINCELADAS



Grupo sólido con fuerza

Como una estrategia para posicionar con mayor fuerza la marca en Costa Rica, porque se han enfocado en crecer, con la incorporación de nuevas líneas y clientes, Grupo Sólido está estrenado Gerente. El ingeniero Jorge Braham, es el nuevo Country Manager para Costa Rica y trabaja desde hace 5 años con el Grupo Corona de Guatemala, sin embargo, por su experiencia en los negocios fue enviado a nuestro país, con metas claras.

De acuerdo con Braham, dentro del Grupo se hizo una reestructuración de personal y se incorporaron nuevos gerentes, además se está realizando la introducción de más vendedores, porque la empresa tiene como objetivo duplicar la fuerza en ventas, así como la cobertura. Las nuevas estrategias de mercado, se están haciendo en conjunto con los gerentes de región de cada país centroamericano. Según el Country Manager para

Costa Rica, el Grupo tiene presencia en alrededor 4500 ferreterías en toda Centroamérica. "Corona va a crecer en más líneas y dentro de las que actualmente manejamos como la automotriz, la ferretera y la de maderas", contó Braham. Son cinco nuevas líneas las que están por entrar al mercado, según Braham, en aceites, látex de alto desempeño y algunas modificaciones en las especialidades automotrices.

El ingeniero Jorge Braham, es el nuevo Country Manager para Costa Rica de Grupo Sólido. Afirma que dentro de poco estarán introduciendo nuevos productos al mercado.

EXPERTO



Por Roberto Alvarado
Gerente General
Grupo Internacional Inca

Las bombas indispensables

Las bombas están presentes para facilitar una diversidad de labores. Es importante asegurarse, en cualquier negocio ferretero, de contar con equipos hidroneumáticos, bombas periféricas y centrifugas, para los diversos usos: residencial, industrial y agrícola.

Todo negocio que se dedica a la venta de productos para la construcción, debe tener como mínimo cuatro tipos de bombas de agua en sus establecimientos.

Por supuesto, debe disponer del sistema hidroneumático, con un tanque precargado y un switch de arranque y pare.

Para una casa, se debe recomendar la bomba de ¾ HP o de 1 HP y puede combinarse perfectamente con un tanque de 40 ó 60 litros.

La segunda opción para residencia es la bomba periférica, diseñada especialmente para el trasiego de agua a una altura muy elevada, especial para un apartamento o una casa pequeña. Se recomienda una periférica de ½ HP y un tanque de 20 o de 40 litros.

En bombas industriales, la centrifuga es la ideal, que contrario a la periférica, maneja caudales elevados y presiones relativamente bajas. Es especial para trasladar agua rápidamente.

Los ferreteros deberían tener bombas centrifugas desde ½ HP hasta 5 HP, por-

que depende de la industria es el tamaño a usar.

En Bombas centrifugas hay varios modelos que son ideales para controlar partículas o suciedad en el agua.

La periférica también se debe recomendar para la industria, y para ese uso no necesita de un tanque para su operación

Para uso agrícola, la bomba centrifuga trifásica es ideal, se vende con doble opción de 110 ó 220 V. Para algunas aplicaciones agrícolas se puede recomendar también la periférica.

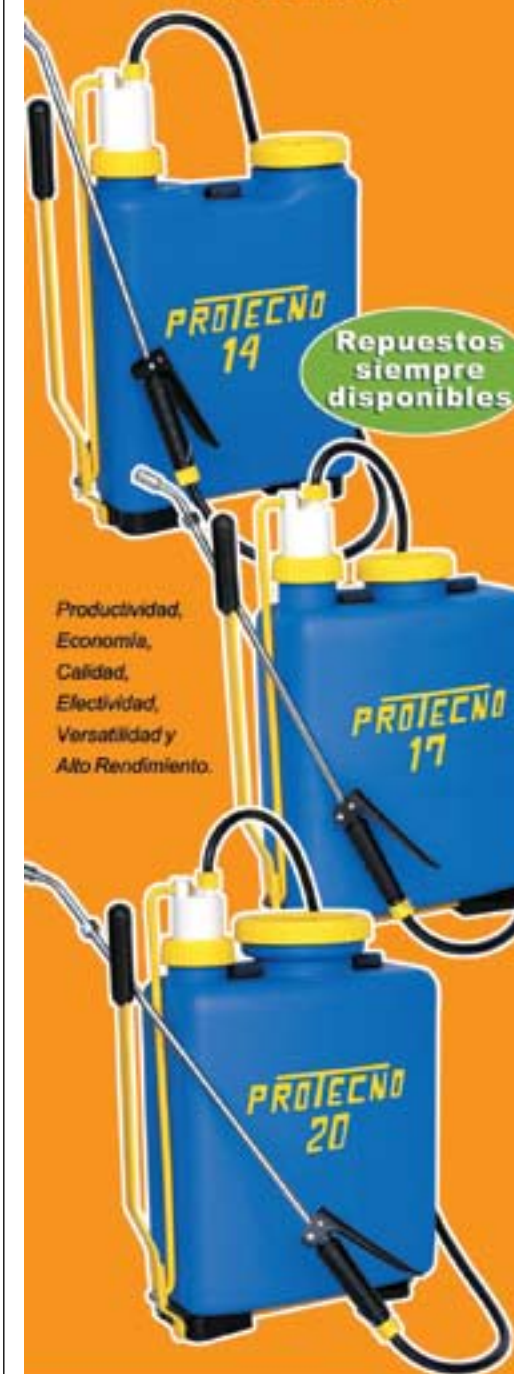
Los ferreteros deben recomendar a sus clientes que requieran de una mayor presión, que coloquen las bombas de agua en serie, colocadas en paralelo, porque esta conexión duplica el caudal.

En el mercado de bombas, sobre todo en la comercialización al detalle, la diferencia está en estar bien asesorado, contar con la capacitación necesario para poder satisfacer de una mejor forma las necesidades de los clientes.

Esta diferencia, precisamente puede radicar en conseguir o no ventas exitosas.

PROTECNO

LIDERES EN ROCIODADORES DE MOCHILAS



Repuestos siempre disponibles

Productividad,
Economía,
Calidad,
Efectividad,
Versatilidad y
Alto Rendimiento.

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

KleenGuard*

Usalos. Amalos.

Guantes Recubiertos G40

- Excelente destreza en trabajos con objetos pequeños.
- 25% más de productividad vs los guantes de cuero.
- Comodidad y movilidad por ser de nylon.
- Sin costuras para un mejor ajuste.
- Recubiertos con nitrilo sirviendo como aislante de corriente de bajo voltaje.
- Alta Resistencia a la abrasión y corrosión.
- Brindan un excelente agarre inclusive en aceite y grasa.

Más información:

www.kcprofessional.com

Costa Rica (506) 298-3183, Guatemala (502) 7888-8100

El Salvador (503) 2319-4551, Honduras (504) 574-8966

Nicaragua (505) 266-6330, Panamá (507) 360-0420

Kimberly-Clark
Professional

MERCADEO

No podemos cambiar los vientos, pero sí ajustar las velas

Érase una vez un hombre que vivía muy cerca de un importante cruce de caminos. Todos los días a primera hora de la mañana llegaba hasta allí donde instalaba un puesto rodante en el que vendía bocadillos que él mismo horneaba. Era sordo, por lo tanto no escuchaba la radio, no veía muy bien. Entonces ni un solo día leía diarios, ni veía televisión pero eso sí... vendía exquisitos bocadillos.

Por: Daniel Cestau Liz

Meses después alquiló un terreno, levantó un gran letrero de colores y personalmente seguía pregonando su mercancía, gritando a todo pulmón: ¡Compre deliciosos bocadillos calientes! Y la gente compraba cada día más y más. Aumentó la compra de insumos, alquiló un terreno más grande y mejor ubicado y sus ventas se

incrementaron día a día. Su fama aumentaba y su trabajo era tanto que decidió llamar a su hijo, un importante empresario de una gran ciudad, para que lo ayudara a llevar el negocio. Al llamado del padre su hijo respondió: ¿Pero papá, no escuchas la radio, ni lees los periódicos, ni ves televisión? Este país está atravesando una gran crisis,

la situación es muy mala, no podría ser peor. El padre pensó: ¡Mi hijo trabaja en una gran ciudad lee los periódicos y escucha la radio, tiene contactos importantes... debe saber de lo que habla! Así que revisó sus costos, compró menos pan y disminuyó la compra de cada uno de los ingredientes, dejando de promocionar su pro-

ducto. Su fama y sus ventas comenzaron a caer semana a semana. Tiempo después desmontó el letrero y devolvió el terreno. Aquella mañana llamó a su hijo y le dijo: -¡Tenías mucha razón, verdaderamente estamos atravesando una gran crisis! Al igual que el personaje de esta

historia, el empresario PyME no tiene otra posibilidad de éxito que prepararse, concentrarse en su trabajo y buscar la mejor alternativa para que éste sea nuevamente rentable.

Tendrá que prepararse más, planificar más, capacitar más a su gente, fidelizar a su cliente aprovechando las posibilidades que la tecnología pone a su disposición, y establecer una estrategia, sin importar que el mercado lo obligue a cambiarla una y otra vez.

Cortinas abajo

En investigaciones de mercado que ha realizado Franchising Advisors durante el 2001, los resultados muestran que en la actualidad los verdaderos problemas de la mayor parte de las Pequeñas y Medianas Empresas están dentro y no fuera. Hay importantes falencias en el gerenciamiento de las empresas, y si mezclamos esto con un mercado hostil, el resultado es el que estamos obteniendo, empresas que siguen "bajando sus cortinas". Parece mentira, pero hay un importante porcentaje de Directores de empresas que piensan que haciendo más de lo mismo van a lograr algo diferente a lo que han obtenido hasta ahora.

Siempre recuerdo el texto de un sticker que vi una vez en un auto en Estados Unidos: "No robe, el gobierno no acepta competencia".

¿De quién estamos esperando una ayuda?

Es duro hacer un mea culpa y aceptar que en una gran mayoría el empresariado PyME hace todo mal en la gestión de su empresa,

y vive obsesionándose por temas que están infinitamente lejos de su área de influencia. Se alegra y motiva con el mejoramiento de la macroeconomía y el aumento del PIB.

Ahora la pregunta es: ¿en qué cambia una u otra cosa la rentabilidad de mi empresa hoy? ¿No será que tengo que ir a buscar el "queso a otra parte"?

En el maravilloso libro de Spencer Johnson, ("¿Quién se ha llevado mi queso?") Kif y Kof dos personitas que se alimentan de queso y comparten con dos ratones un laberinto, se desesperan, y pasan días preguntándose qué paso con el queso (una vez que éste se terminó), mientras los ratones, sin uso de razón, una vez que el alimento se terminó salieron a buscar más y lo encontraron. Mientras tanto las personitas enojadas se preguntaban: "¿Nos merecemos esto? ¿Quién se lo habrá llevado?" Tal vez estas preguntas nos parezcan familiares.

La realidad es que en este nuevo milenio que nos toca vivir, habitamos un mundo de constantes cambios, muy rápidos que tenemos que aprender a "pilotear". El resultado serán perdedores por un lado (los que no logren dominar estos cambios) y ganadores del otro, que serán los que generen y lideren los cambios.

La concentración de nuestro empresario en el verdadero foco de la problemática particular de su empresa, y su habilidad para tejer Alianzas Estratégicas con proveedores y competidores, mientras lidera a su gente hacia un punto común (que es la excelencia en la Atención al Cliente), tiene que cambiar la situación.

Tenemos lo que necesita

Albanicos **BROCAS** Desagues **ESPÁTULAS**
CHISPA PARA VIDRIO **HIELERAS** *Jaboneras* **SIFONES**
Sierra Circular **Caladoras** **GUARDACABOS**
FORMONES **Yeso** **LAPIZ CARPINTERO**
OCRE **MARTILLOS PISTOLA PARA MANGUERA**
ORGANIZADORES **Intercomunicadores** **Duchas** **Spray**
Válvulas **Seguridad** **Nails** **PALAS** **XILOBOR**
LÁMPARAS DE GAS **Desatornilladores** **OREJERAS**
Sacabocados **PAÑERAS** **Alicates** **GAFAS**
GUANTES **MACANAS** **BROCHAS** **Extractores de aire**
Juego de Cubos **Tenazas** **Azadas** **LLAVE COROFIJA**
Sierra Acero **CHALECO SEGURIDAD** **CANDADOS**
Discos para cortar metal, terrazo y para pulir **MANGUERAS**
Cable Eléctrico **PLANCHA PARA ALBAÑIL**
ORILLADORAS **BREAKER** **GRILLETES** **BISAGRAS**
Remachadora **Apagadores** **BURLETES** **PICOS**
GANCHO PARA CADENA **FOCOS** **Esmeriladoras**
LÁMPARAS DE ESCRITORIO **Escaleras** **Garretillos**
Tubo Aluminio **Cadena galvanizada** **Niveles**
PARRILLAS PARA ASAR **Rieles para Gaveta**
Rastrillos **Taladros** **PARRILLAS ELÉCTRICAS**
PASADORES **Asientos Inodoros** **Switches**
Delantal Soldador **FUSIBLES** **PEGAMENTOS**
PATA CHANCHO **Termos** **Regletas** **FOCOS**
Ratoneras **Sondas destaqueadoras** **BALASTROS**
Enchufes **Silicón** **Escobas** **Cuchilla** **Cutter**
Anteojos **Seguridad** **Sondas eléctricas** **GINCEL**
Soldadura **Tubo EMT** **PINCELES** **HACHA** **CARPINTERO**
Cacheras para baño **Sacavuetas** **LLAVE FRANCESA**
Reflectores **GANCHO ADHESIVO** **LLANETAS**
ACCESORIOS EMT **BREAKER** **Centros de Carga**
Escuadras **CASCO DE SEGURIDAD** **FREGADEROS**
PICAPORTES **LLAVES DE PASO** **Cortadora** **Alambre**
Soportes para tubo **Cortina** **Correa para Perro**
Rociadores **PIQUETAS** **CLAVO ACERO** **FELPAS**
Cinta antideslizante **BANDEJA PARA RODILLO**
Tomacorrientes **Cuchillos** **PLAFONES** **LIJAS**
GATA HIDRÁULICA **PINTURAS** **CEDAZOS**
MÁQUINAS DE CORTAR CÉSPED **Sierra para Caladora**
HISOPOS **Prensa para Banco** **Canaletas**
Rodillos **Cinturon de Seguridad** **PUÑALES**
PIEDRA DE AFILAR **Cuchara** **Albañil** **Gauntines**
MECATES **PULSADOR** **TIMBRE** **Coleta Metal**
Cacheras **Fregadero** **LLAVE TANQUE BAJO**
Rueda Esmeril **Romanas** **LLAVE LAVATORIO**
Conectores de Barril **Aceite lubricante**
PROBADOR DE CORRIENTE **Cerraduras** **Ventiladores**



IMPORTADORA AMERICA
Todo un mundo ferretero a su alcance

member of True Value
Light As A Day of The Day

Tel: (506) 292-2424
Fax: (506) 229-5818

www.iamericacr.com

E-mail: iamericacr@racsa.co.cr

Ipís de Goicoechea, de la escuela Roberto Cantillano 50 mt Este.

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

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



con la garantía
CELCO

Tel.: 279-9993 / Fax.: 279-7762

A la vanguardia

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de un producto o servicio. De ahí la importancia, de llevar y lograr un buen manejo de los inventarios, porque solamente con el control adecuado, se podrá conocer el resultado confiable de la situación económica de un negocio.

El mercado ferretero es uno de los más complicados, porque se manejan múltiples líneas, así como variedades en un mismo producto, en diversidad de marcas.

En algunos casos, hay importaciones directas, así como ventas por mayoreo, al detalle y hasta negocios que disponen de varios puntos de venta, en diferentes zonas.

Definitivamente, el inventario es el corazón de un negocio, sobre todo en este segmento, dedicado a la compra y venta, que como función principal, obliga a persistentes operaciones, que hacen necesaria una constante información que analice y arroje resultados.

Esa situación obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares, relacionadas con esos controles por medio de métodos, sistemas y controles.

Son varios pasos a seguir a partir de un inventario inicial, luego vienen las compras, las devoluciones de compras, los gastos de esas compras, después las ventas, las devoluciones de ventas, las mercancías en tránsito, las mercancías en consignación y el

inventario final.

Pareciera ser tan fácil, sin embargo, infinidad de negocios han llegado a la quiebra, por no haber desarrollado un control adecuado de los inventarios. No se arriesgue y siga ejemplos de empresas exitosas que en cuanto a inventarios están a la vanguardia.

Para la operación normal de cualquier negocio, la toma de decisiones y para contar con información real de la situación económica de una empresa dedicada a la compra y venta, es vital lograr un inventario adecuadamente, según Róger Jiménez, Gerente de Ventas de INTACO.

“Cualquier negocio donde los clientes demandan prontitud y servicio; si la información de inventario no es real o confiable, simplemente se está dando una falsa expectativa, ya que las ventas no se podrían concretar debido a esa problemática.

Por su parte, Francisco Murillo, quien cuenta con una experiencia en el segmento ferretero de 48 años, además de ser el Internacional Buyer de Ferreterías el Mar, explica que ante todo un empresario debe contar con un buen programa de cómputo, capaz de generar estadísticas por producto.

“Para obtener un inventario consolidado es importante invertir en un buen sistema informático que permita ver resultados, por producto, por línea, por familia”, dijo Murillo.

Cuando existe una cadena de tiendas, Murillo recomienda llevar un inventario por tienda, porque según él, es importante llevar un récord de rotación mensual de cada producto, por

tienda, ya que dependiendo de la zona donde se ubica el punto de venta, el movimiento es variable.

Procedimientos básicos

Para que un inventario pueda ser controlado adecuadamente, es necesario implementar procedimientos que relacionen las diversas áreas de la empresa, como ventas, logística, operaciones y el departamento financiero.

Eso lo asegura Roberto Solé, Gerente Financiero de INTACO.

“Debe contarse con un buen sistema que permita eliminar la distorsión entre los datos físicos y teóricos, además debe haber personal autorizado que supervise los documentos y compare la información manual y automatizada”, dijo Solé.

La selección del personal a cargo es importante, porque debe contarse con empleados de confianza, según Solé, así mismo recomienda a los ferreteros que tomen en cuenta lo básico de los procedimientos mencionados, no pensando en que esto va a implicar altas inversiones, pues son formas en que un activo se cuida y se paga.

Roberto explicó que los sistemas informáticos son indispensables, junto con el apoyo de las tomas físicas que deben ser periódicas, ya sea mensualmente o trimestralmente. “Va a depender del tamaño del negocio o de las líneas a las que se le quiera dar mayor importancia” indicó el experto.

El gerente financiero recomienda aplicar el 80/20, que consiste en realizar una prioriza-

con los inventarios

ción sobre las líneas que representa el negocio, en base a categorizar el famoso ABC del inventario.

Los inventarios tipo A, son los que en valor representan el 80% de las compras, es decir en dinero, pero en producto, corresponden al 20% de las unidades, en ítems o SKU.

Los “B” representan el 15% del valor y el 30% en ítems, mientras que los “C” representan un 5% del dinero, pero un 50% en ítems. Roberto Solé señaló que, la empresa debe prestarle mayor atención a los “A” porque con poco esfuerzo se controla el 80% del inventario financiero, sin embargo, advierte que no se deben descuidar los “B” y los “C”. “De ahí la importancia de hacer esta clasificación antes de realizar cualquier toma física”, dijo Solé.

Controles eficientes

Los sistemas informáticos con que cuente una compañía son herramientas vitales para poder cumplir con los objetivos de lograr inventarios con información real, según Róger Jiménez, Gerente de Ventas de Intaco, entre más grande sea un negocio, mayor la necesidad del sistema, pero de igual manera los pequeños negocios los requieren.

Para Jiménez un buen control de inventarios depende de muchos factores, como la cultura de la empresa, el espacio físico de la misma, la disponibilidad de contar con bodegas apropiadas, al tipo de producto y con seguridad.

Se debe contar con un responsable de la custodia y administración de los inventarios, que según Jiménez, deben ser personas sumamente ordenadas, estrictas y honradas.

“Parte de nuestro éxito, es la importancia que se le presta a este tema, con la definición de recursos y parámetros de medición constantes que nos ayudan a determinar las desviaciones positivas o negativas que se dan en la administración de los inventarios”, señaló Jiménez.

En INTACO trabajan con un grupo interrelacionado del recurso humano, que tiene que ver con la administración y las diversas operaciones, que han logrado llevar a la empresa a estar a la vanguardia en el control apropiado de los inventarios.

“Nos basamos en normas de contabilidad normalmente aceptadas en lo concerniente al registro, al control y procesos que deben realizarse en todo el tema de los inventarios. Realizamos tomas físicas constantemente, ya que nosotros disponemos desde materias primas, hasta productos terminados, productos importados, así como productos en góndola”, dijo Jiménez.

Reconocidas empresas del sector han logrado posicionarse por lo alto, logrando llevar adecuadamente un control en los inventarios.



Roberto Solé, Gerente Financiero Administrativo y Róger Jiménez, Gerente de Ventas de INTACO, coinciden en que cualquier negocio donde los clientes demandan prontitud y servicio; si la información de inventario no es real o confiable, simplemente se está dando una falsa expectativa.

EN CONCRETO

Afirma que para cada uno de esos rubros existe un calendario para realizar toma física del inventario.

Hágalo adecuadamente

Por supuesto que se debe disponer de un sistema informático, sin embargo, explicó Francisco Murillo que para efectos de compras hay que entender que los sistemas son herramientas, que hay que agregarle la experiencia del comprador, la cual es de suma importancia. "Un sistema es mucha memoria, pero no tiene la inteligencia del recurso humano", comentó Murillo.

Un comprador debe estar muy al tanto con el movimiento de las tiendas y sus diversos departamentos, según Murillo, debe estar en contacto directo y total con los vendedores que más vendan, porque solo así puede estar enterado de lo que se vende.

"Es primordial también el contacto que se tenga con el proveedor, para ver las necesidades. En este negocio es importante la mezcla de trabajo en equipo", señaló el experto.

En el caso de las Ferreterías El Mar, ha logrado mantenerse en el mercado por más de 40 años, se ha consolidado y se ha fortalecido por medio de diversas estrategias, el objetivo se estableció y empezó a crecer en organización, según Murillo, con los controles adecuados de inventarios, de compras, así como con el contacto con el departamento de ventas y el trabajo en equipo.

Murillo recomienda a los ferreteros, lo impor-

tante que es mantener un buen stock de productos, por supuesto, sin excederse.

"Esto de la ferretería es un mercado muy ágil, porque los clientes que llegan a los establecimientos ferreteros es porque buscan el producto que ocupan, es diferente con otros negocios", dijo Murillo.

Lo indispensable del sistema informático, es que un adecuado programa va a decir cuánto se vende, por día, por semana, por mes, según Murillo, si se controla un récord de los 12 meses del año, va a permitir que se conozca cada mes en que se vendió más. Esto de la ferretería es innovación constante, afirma Murillo, por lo que se debe tener mucho cuidado con las compras y tener también mucho conocimiento en el segmento. Una mala administración de compras, ventas u otras operaciones llevan el negocio a la quiebra segura.

Murillo agrega que para evitar esa situación, todo empresario debe poner su negocio a la vanguardia, debe ir acorde con los cambios tecnológicos que va presentando el mercado.

Se debe tener cuidado con las líneas "hueso" obsoletas, aunque algunas deben tenerse como complemento de otros productos, pero en pocas cantidades.

"Es definitivo que cualquiera de estos negocios renquea con un mal inventario. Y eso es una inversión millonaria", puntualizó Murillo.

100% estructurados

Hace 21 años, el Depósito y Ferretería Las Gravillas inició en Desamparados y a través del tiempo se multiplicó por cinco, consolidándose como una de las empresas ferreteras de más crecimiento en el país. La clave del éxito obtenido es simple: se mantienen estructurados al cien por ciento.

De acuerdo con Alberto Badilla, Proveedor General de la empresa, cada sucursal de las Gravillas tiene su propia estructura, que consiste en un administrador, un sub administrador y un proveedor.

Aunque la sucursal de Desamparados com-



Alberto Badilla, Proveedor General y Gustavo Valverde, Gerente de Sucursales de Depósito Las Gravillas, consideran que la estructuración de los negocios les ha dado éxito en la parte de inventarios.

pra para el grupo, el proveedor de cada punto de venta es responsable de coordinar con las oficinas centrales, y según Badilla, con los inventarios se maneja igual, cada sucursal maneja su propio inventario.

Todo el grupo Gravillas trabaja con el mismo sistema de compras, que según el proveedor general, consiste en el modelo de reposición fundamentado en el cálculo por promedio de ventas. "A partir de ahí, se hace un análisis para realizar las compras adecuadamente", explicó Alberto.

Es importante en primer lugar, verificar la veracidad de la información obtenida, en segundo lugar la coordinación que debe haber entre cada sucursal y las oficinas centrales marca uno de los principales puntos a considerar constantemente, mientras que en tercer lugar, la efectividad de las compras hechas termina con un proceso eficiente.

"Aquí trabajamos con dos filtros, lo que nos dice el sistema y la confirmación física, por medio del conteo manual", contó Badilla.

Las consultas físicas deben hacerse constantemente, solo así se puede estar plenamente seguros, con un cronograma específico, planifican en las Gravillas la revisión de productos manualmente.



Le recomiendo expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

4, 5 y 6 de Abril, 2008 • Hotel San José Palacio

Visite Expoempleo, la feria de reclutamiento donde podrá estar en contacto con más de 50 empresas.

Horario: 10:00 a.m. a 6:00 p.m.
Tel.: (506)520-0070 ext. 147

ingresa tu curriculum en www.expoempleo.net

Para exhibir:
Christian Alfaro, Asesor Comercial zona Oeste, Tel: (506) 8326-6585
Anayansi Jaen, Asesora Comercial zona Este, Tel.: (506) 844-4116.

PATROCINA:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

ENTRADA **¢1.500**

Expositores Confirmados al 04 de Marzo, 2008





La más grande

Al preguntar cuál era la ferretería más grande de República Dominicana nos dieron varios nombres, entre ellos Ochoa, Americana y Popular. TYT visitó la Ferretería Americana en Avenida Kennedy de Santo Domingo, la capital de esta isla. Hony Piña el Director de Área nos recibió en su escritorio desde donde pudimos observar las sección de cajas y parte del movimiento de ese sábado dominicano en que la gente compra constantemente y mantiene activos al personal de las 9 cajas.

Ferretería Americana se fundó por la familia García, en 1944 y actualmente, maneja tanto ferreterías como tiendas por departamento.

Los pasillos amplios y bien iluminados de la sucursal de avda. Kennedy, complementan a los exhibidores ordenados y la gran variedad de mercancía para atraer a los clientes que tranquilamente escogen lo que necesitan o le preguntan al personal de atención sobre soluciones a los problemas que tienen.



Hony Piña, Director de Área de la Ferretería Americana, una de las más grandes de República Dominicana.

Expoferretera Dominicana Con ritmo de Merengue



José Anik (India) de Fotune Global Trading junto a Rosa Moreno, promueven la cerámica y grifería que representan.



Elias Benasayag y Lorenzo Pisano también visitaron la feria promoviendo sus productos Koby Electric.



Luis Mejía (izquierda), durante el anuncio del nuevo producto de la Asociación de Ferreteros, el cemento importado con la marca El Ferretero.



Linde expuso sus montacargas extremos y en especial el diseñado por la empresa Ferrari de Italia. En la foto, Karl Hempel, Director de TYT cuando probaba el sistema de control de avance y retroceso en los pedales.



La ferretera del año dominicana en el 2008, Gardenia San Vicente, al centro, visitó el stand de Expoferretera, acompañada de su hija Gloria (Izquierda) y amiga la licenciada Ada Basora (derecha).



Christopher Bottrill de Oatey (derecha) promovió junto a sus distribuidores locales la familia de pegametos para tubería.



Edmund De Jarrette y Brian Hayson mostraron la madera de pino de la Southern Forest Products Assoc., como una alternativa tanto estructural como decorativa en la construcción dominicana.



Guerra de Pinturas La Feria Ferretera Dominicana fue el escenario de una guerra de pinturas en las que King, Pegui, Lanco, Tucan, Popular y Domastur aprovecharon para exhibir sus más novedosos productos y contactar a los compradores más importantes del mercado dominicano.

Peldaños de amplia funcionalidad

Empresas distribuidoras de escaleras hay muchas, porque es un producto que todo ferretero debe tener en su negocio.

Abundan los tamaños, las calidades, los tipos, las formas, así como las marcas. Introduzca de estas variedades y ofrezca opciones a sus clientes.

La empresa Capris distribuye las escaleras Load Master, según Andrey Leal, Gerente de Mercado de Capris, están disponibles en aluminio. "Son excelentes productos, vienen en diversidad de tamaños, desde 1 peldaño hasta 30 peldaños. Son multiuso, plegables y cuentan con dispositivos de seguridad", contó Leal.

En Load Master hay escaleras de uso doméstico e industrial. Son versátiles, según Leal, las plegables multiuso tienen la plataforma de acero y se pueden hacer de diversas formas.

Capris también dispone de escaleras de abrir y de extensión, hasta 32 peldaños.

Innovación

Otra empresa distribuidora de este producto, es el Grupo Indianápolis, importador directo de las escaleras salvadoreñas INCO.

De acuerdo con Alberto Estrada, Gerente de Compras de Indianápolis, también comercializan con accesorios para escaleras y sus aplicaciones decorativas.

"Es que nos interesa ir innovando de acuerdo con las necesidades que va exigiendo el mercado, porque una escalera es una herramienta de trabajo, por lo que se le debe dar un manejo adecuado. De ahí que, vimos la necesidad de incorporar a nuestra carta de ventas otros productos complementarios de INCO", explicó Estrada.

Las escaleras INCO que ofrece Indianápolis son de aluminio o de fibra de vidrio.

Según Estrada, Indianápolis dispone de escaleras para los diversos usos, ya sea doméstico o industrial.

Las capacidades de peso son variables. Las hay desde 200 libras hasta las 300 libras inclusive.

Indianápolis tiene una amplia disponibilidad de escaleras de extensión, en aluminio y fibra de vidrio, desde 2 peldaños hasta 40. También la escalera recta, la tradicional, es una de las más vendidas. Según Estrada, de esta línea introdujeron una nueva, que es convertible, por-

Aunque las hay de diferentes formas y usos, las escaleras conforman productos que son aptos para diferentes necesidades. Y como para cada necesidad, hay clientes, los ferreteros deben asegurarse de contar con una buena variedad de estos productos.

que tiene doble utilidad y se puede utilizar como una escalera de dos bandas o vertical.

"Ese estilo es uno de los últimos desarrollos de Inco. Vienen en 13, 17 y 21 peldaños", indicó Estrada. Las escaleras de extensión en fibra de vidrio se renovaron, porque el peldaño en fibra de vidrio está empotrado.

Argumenta que Inco cuenta con un departamento de diseño, según Estrada, sumamente innovador, que conforme a las exigencias del mercado, va a la vanguardia.

Más profesionales

Para usos en trabajos, en los que exista riesgo de choque eléctrico, la escalera ideal es la de dos bandas industrial de PRFV tipo II.

Tienen una capacidad de peso para 250 Lbs, son de tapa color amarilla, no se oxida, de fácil manejo y almacenaje, tienen un sistema de bisagra retráctil, sus peldaños son de aluminio y los remaches de aluminio y acero.

Se ofrecen en presentaciones de 6', 8', 10' y 12'. Están disponibles en perfil color azul.

Así como las escaleras de dos

bandas de aluminio, éstas igualmente son auto soportantes, portátiles y no se pueden ajustar a su altura.

Tiene peldaños planos y su parte posterior es móvil, sus laterales están contruados con perfiles de fibra de vidrio, lo que permite aislar la conductividad de electricidad.

Otra buena opción es la escalera de dos bandas profesional de PRFV tipo I, con una capacidad de carga para 300 Lbs. Son ideales para usos en trabajos en los que exista riesgo de choque eléctrico, no se oxida, son de fácil manejo y almacenaje, con sistema de bisagra retráctil, peldaños de aluminio y remaches de aluminio y acero. En presentaciones de 6', 8', 10' y 12'.

"Indianápolis dispone de escaleras para los diversos usos, ya sea doméstico o industrial". Alberto Estrada, Gerente de Compras y Alonso Estrada, Gerente General.



CEINSA crece innovando

Con un solo proveedor, usted puede abastecer su ferretería o depósito de materiales con opciones variables en pisos cerámicos y loza sanitaria. Ofrezca calidad, garantía, respaldo y mucha calidad a sus clientes. Por CEINSA

Se han propuesto ser los líderes del mercado, en la distribución de loza sanitaria y pisos cerámicos. Tienen más de 40 años de estar posicionados dentro del segmento y aseguran que a punta de innovación de productos, alta calidad, buenos precios, así como de una introducción constante de modelos nuevos en la multiplicidad de líneas que ofrecen, seguirán creciendo.

Tome nota y haga sus pedidos con un solo proveedor que cuenta con la capacidad y disponibilidad de llevar a su ferretería una amplia diversidad de líneas en loza sanitaria y pisos cerámicos. CEINSA, una empresa que se fortaleció dentro del segmento, para hacerle frente a las exigencias del mercado, porque se han enfocado en la diversidad, la garantía y el respaldo.

CEINSA dispone de un amplio stock de productos, desde lo más cómodo y básico hasta lo más lujoso e innovador, con su marca WaterJet, en loza sanitaria.

Desde líneas tradicionales, sencillas, de la línea súper, conocida como "One Piece", distinguida por un sistema especial de doble descarga, hasta las Premium, que son modelos lujosos, inno-

vadores y de un alto nivel.

De acuerdo con Mariana Bustamante, Encargada de la línea de loza sanitaria y grifería de CEINSA, ellos distribuyen loza en una amplia variedad de opciones.

En CEINSA están introduciendo constantemente modelos nuevos en loza, como los inodoros Siena, los One Piece, los Luxor y la línea Ascot, que es la más novedosa.

"La loza Ascot es un producto de alto nivel, estilo victoriano, especialmente diseñado para baños grandes. Son inodoros de lujo", contó Mariana Bustamante.

Las líneas se ofrecen en diversidad de colores. Las tradicionales en blanco y bond, las Súper o "One Piece" además de los colores tradicionales se ofrecen en verde claro y celeste, las Premium, en modelos Mónaco en: verde oscuro, vino, azul, negro, blanco y marfil.

"Las líneas de loza sanitaria se ofrecen en kits, acompañadas con lavamanos si el cliente así lo requiere", señaló Bustamante.

Variedad multiplicada

Una amplia diversidad de diseños, colores y tamaños en pisos debe asegurar tener en su nego-



cio, para que sus clientes escojan entre opciones. Hay para los diferentes niveles.

CEINSA ofrece pisos cerámicos, porcelánicos, laminados, granitos, y en piedras naturales, en diversos tamaños: 30 x 30, 60 x 60.

De acuerdo con Erick Morales, Encargado de la línea de pisos y revestimientos, el ferretero no debe limitar a sus clientes, debe permitirle seleccionar con opciones variables.

"Nosotros disponemos también de azulejos pulidos y rectificadas, en una amplia variedad de colores y para un alto nivel a un precio accesible", dijo Morales.

Además de una amplia gama de listellos, con diseños exclusivos

CEINSA dispone de un amplio stock de productos, desde lo más cómodo y básico hasta lo más lujoso e innovador, con su marca WaterJet, en loza sanitaria.

y revestimientos porcelánicos, usted obtiene ventajas al negociar con CEINSA, porque esta empresa ofrece precios competitivos. "Es que somos importadores directos", señaló Morales. Un negocio ferretero para que sea líder debe ofrecer en su carta de ventas variedad en productos, disponibilidad, continuidad en las líneas, calidad, buen precio, garantía y respaldo y CEINSA puede contribuir a ello.

Haga sus pedidos al teléfono: 217-3783.



CEINSA
El Palacio
de la
Cerámica
CEINSA
COMPARE NUESTRA CALIDAD Y PRECIOS.

Le ofrece una amplia variedad de productos para la construcción o remodelación de su baño. Consulte con su agente de ventas o visite cualquiera de nuestros puntos de venta.



Water Jet

San Sebastián 286-4624 · San Fco. de Dos Ríos 217-3714 · Tibás 217-3712 · Cartago 217-3710 · Heredia 217-3715
San Ramón 217-3708 · Grecia 217-3707 · Guápiles 217-3706 · Outlet San Sebastián 226-1807
Gerardo Castro - Supervisor de Mayoreo: 217-3783 / 844-6553



Pisos y Lozas Sanitarias

Macavi con pisos de calidad

Póngase a la vanguardia e introduzca en su negocio dos marcas líderes en el mercado internacional:

Celima y San Lorenzo. Por Macavi

Si tiene como objetivos ganar más clientela, diferenciar su negocio y maximizar las ganancias, la empresa Macavi le ofrece una amplia variedad de pisos y azulejos de alta calidad a precios muy competitivos con respaldo y garantía de dos empresas líderes tanto en el mercado local como internacional: Celima y San Lorenzo. Macavi distribuye en Costa Rica estas marcas desde hace 7 años y en este periodo más de 160 clientes a lo largo y ancho de país pueden confirmar la calidad de estos productos así como el respaldo post-venta que ofrece la empresa.

Celima es el principal productor de piso cerámico y azulejo de Perú y forma parte del prestigioso grupo español Roca razón por la cual Celima garantiza altos estándares de calidad en sus productos, que lo convierte hoy en uno de los principales exportadores de cerámica de Suramérica, con presencia en más de 14 países del mundo. El cliente puede encontrar una amplia variedad de líneas como: geométricos, marmolizados, rústicos, maderas, azulejos y azulejos para piscina en diferentes tamaños como 20 x 30 cm, 25 X 40 cm, 30 x 30 cm y 40 x 40 cm.



A la vanguardia

A partir del segundo semestre del año, Macavi estará presentando el nuevo catalogo de productos Celima con más de 100 modelos nuevos.

Adicionalmente, con su empresa socia A y B Imports, desde inicios del presente año, ofrecen al mercado nacional la marca San Lorenzo, con pisos argentinos de primera calidad con diseños novedosos a un precio muy competitivo.

Cerámicas San Lorenzo, existe desde hace más de 50 años y se ha consolidado como la compa-

ñía líder en su campo en el mercado argentino, caracterizándose por su calidad y el desarrollo constante de nuevas tendencias en el mercado internacional. Con Cerámicas San Lorenzo, se está introduciendo una amplia línea de pisos antideslizantes, rústicos, azulejos satinados y azulejos rústicos en una gran variedad de medidas como: 33 x 33 cm, 40 x 40 cm, 20 x 25 cm y 20 x 20 cm.

Si desea mayor información, solicítela a ventas@macavimayoreo.com o llame al teléfono: 293-7544.



Macavi le ofrece una amplia variedad de pisos y azulejos de alta calidad a precios muy competitivos con respaldo y garantía de dos empresas líderes tanto en el mercado local como internacional: Celima y San Lorenzo.



Hacemos de cada ambiente tu lugar diferente para vivir!



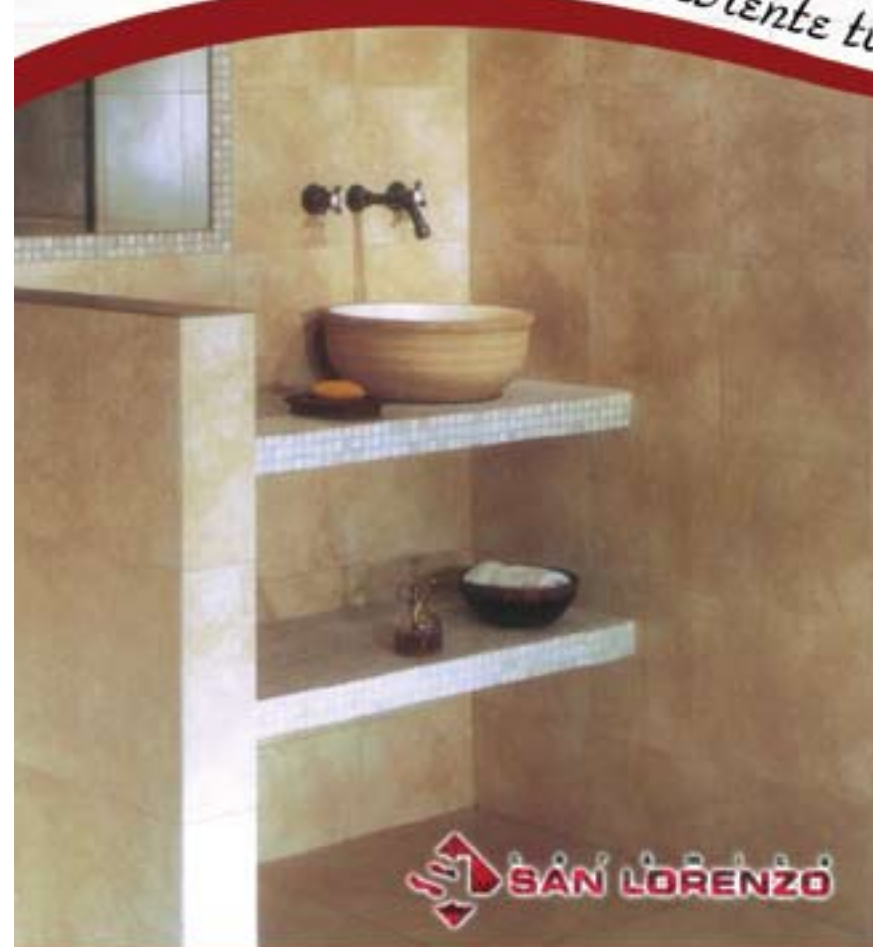
Verona azul



Madera: Cedro



Rústico: Cusco arena



Aliso Terracota



Almendro Pizarra



Liquen Beige

Distribuidos por:



EMPRESA	TELEFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa	250-5656	250-5781
Corporación Macavi S.A.	293-1476	293-4594
ACERO		
De Acero S.A De C.V.	231-7936	296-4547
AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION		
CoolSpot	San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256	
MULTIFRIO	Solarium: 2668-1140/Huacac	
ALMACEN		
Almacén Mauro	220-1955	220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO MECANICO E INGENIERIA		
Esco	242-2929	232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehículos	295-0000	295-0052
Purdy Motor	287-4180	287-4311
CONSTRUCCION		
Comex	299-4700	241-1298
CONSTRUCTORA		
Constructora Costaricense (COCOSA)	282-7141	282-7226
Desarrollos Técnicos S.A.	234-0065	234-1528
Deyspo S.A.	434-1008	433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar)	519-6900	232-0504
DEPOSITO DE MATERIALES		
Depósito de Materiales El Domingueño	244-0571	244-1766
Depósito El Rafaelaño S.A.	263-4000	263-4000
Depósito El Triniteño	245-2562	245-3434
Deposito La Garantía	275-1767	275-2995
Depósito La Maravilla	416-6703	416-6985
Deposito Las Gravillas S.A	259-5555	219-6886
Depósito y Ferretería Los Angeles	262-3303	237-4110
DISTRIBUIDORA		
DIPROFESA	234-7286	225-3042
Dist. de materiales y equipos Dismatec Técnica S.A.	292-0184	229-0147
Distribuidora Procasa S.A.	297-3297	297-3284
Distribuidora Arsa S.A.	285-4224	245-6331
Distribuidora Del Norte S.A.	260-8054	260-8054
Distribuidora Ipacarai	219-9621	219-8552
DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.	293-3692	293-4673
ELECTRICO		
Águila Eléctrica Centroamericana	261-1515	237-8759
Almacén Eléctrico Rorifer	666-8686	666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S. A. CODELEC	253-1170	225-0242
Eaton Electrical S.A.	247-7600	247-7683
EBISTIC S.A.	293-8778	293-6068
Electro Beyco S.A.	460-0775	460-0625
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos	265-6500	265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA	234-0304	234-0185

FERRETERIA		
AG Almacenes González	537-1515	537-1638
AGELEC	494- 8996	494-8995
Consortio Ferretero de San José (COFERSA)	205-2525	205-2424
COSMAC	260-7575	260-7575
Do It Center Papagayo	667-0667	667-0525
El Colono Cedral	460-2644	460-0284
El Eléctrico Ferretero S.A.	259-0101	226-5037
El Fontanero	247-0733	236-8686
El Lagar	259-5959	259-4575
EPA	588-1145	588-1147
Grupo Samboro GS, S.A.	260-0606	237-2651
I.B. Industrial	453-1250	453-1250
Indianapolis S.A.	243-1716	243-1733
Kemiko de Costa Rica	215-301	215-3598
HERRAMIENTAS		
Corte y Precisión de Metales Ltda.	256-1784	223-1860
IMPORTACION		
German-Tec Costa Rica S.A.	220-0303	220-0310
INDUSTRIA		
3M Costa Rica, S.A.	277-1000	260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.	235-0304	235-1516
Bticino Costa Rica S.A.	298-5600	239-0472
Diasa	443-2425	440-4656
Espartaco	272-4603	272-0237
Laminadora y Trefilería Costarricense	236-0039	236-3776
Schneider Centroamérica Ltda.	210-9400	232-0426
MAQUINARIA		
Agrosuperior S.A.	210-5350	231-5059
Madeco Ltda.	386-4789	239-1674
MATERIALES DE CONSTRUCCION		
Acerplas S.A.	441-1518	441-1518
Cemex Costa Rica	201-2002	201-8202
Centros Industriales Torneca	207-7777	207-7700
Comercial Superbloque, S.A.	293-9162	293-8324
El Guadalupano S.A.	814-1786	280-8631
HENKEL Costa Rica Ltda.	277-4800	277-4881
Holcim Costa Rica S.A.	205-3000	205-2700
Vértice	256 6070	257 4616
MAYORISTA		
Difesa	236-7424	236-7550
PINTURA		
Celco de Costa Rica	279-9555	279-7762
Duralac	257-7075	256-3719
Lanco & Harris	438-2257	438-2162
SERVICIOS		
Condícel Ltda.	282-1949	282-1950
Eivatrom S.A.	242-9929	232-6071
SUMINISTROS PARA FERRETERIA		
Capris S. A.	290-0102	231-4485
Electro Válvulas S.A.	285-2785	285-2885
Importaciones Vega	494-4600	494-0930
TIENDA ESPECIALIZADA		
Cerámicas Mundiales S.A.	233-0153	259-8484
TUBERIA		
Durman Esquivel S.A.	436-4700	256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt y Cía Ltda.	257-6964	222-8679

Pisos y Lozas Sanitarias

Alta calidad con Monopy

En una amplia variedad, con disponibilidad de repuestos y un precio accesible, con la empresa El Oriente S.A, el cliente adquiere loza sanitaria de calidad.

Todo ferretero debe tener en sus negocios la loza sanitaria Monopy, porque ofrece líneas completas, repuestos, garantía, servicio de entrega a todo el país y un precio accesible. "Con esta loza, los ferreteros se evitan reclamos, porque se caracteriza por su excelente calidad", aseguró Camilo Torres, Gerente General de la empresa el Oriente. Desde hace tres años, el Oriente distribuye la loza sanitaria Monopy, así como la loza

Dooling, con una amplia disponibilidad en repuestos para todas las líneas. Desde lo más sencillo y tradicional, hasta las tendencias más lujosas, en diversidad de tamaños, con el sistema de botón y de descarga de 6 litros de agua. En color blanco y bond, en variedad de diseños, elongados, ovalados, cuadrados; de una sola pieza o en kit, junto con el lavamanos, ya sea de empotrar o de pedestal. El Oriente le ofrece al cliente lo que necesite y como lo requiera.

"En combo o por separado", contó Torres. Y es que, cada año introducen de manera constante nuevos tipos de loza lo último que presenta el mercado internacional, productos que han tenido muy buena aceptación en el mercado nacional. Esta empresa distribuidora de la loza sanitaria Monopy, se sitúa en San Ramón de Alajuela y es propiedad de Arturo Quirós Matamoros. Si usted necesita más información ingrese a www.elorientes.com o llame al teléfono: 445-5003.



La loza distribuida por El Oriente, será mostrada en Expoferretera 2008.

rientesa.com o llame al teléfono: 445-5003.

Loza Sanitaria



monopy

Distribuye:

Importadora y Exportadora EL ORIENTE S.A.

Tels: (506) 2 445-5003 / 2 445-5690 / 2 447-1413
 Fax: (506) 2 445-4167
 San Ramón, Alajuela Costa Rica





10 EXPO FERRETERA

aniversario

su herramienta de negocios...

Más de 3,000 productos nuevos

La exposición más grande de productos ferreteros.

Información:
 (506) 520-0070 ext. 144
 Asesores Comerciales
 Zona Este:
 Gabriela Alpízar:
 (506) 831-2296
 Zona Oeste:
 Braulio Chavarría:
 (506) 372-1192



6,7,8 Junio 2008
 Eventos Pedregal

www.expoferretera.com

Expositores confirmados hasta el 03/03/2007



¡Venga por los 10!

Expoferretera cumple 10 años y para celebrarlo, durante los días de la feria rifaremos 10 órdenes de compra por €100,000 que podrán ser aplicadas en cualquiera de las empresas participantes, que elijan los ganadores.



¡Venga y celebre con nosotros 10 años de éxitos en el mercado ferretero!



OTORGAN PODER DE NEGOCIACIÓN

Ya se sabe que las ferias especializadas, las enfocadas a su sector, son una herramienta determinante para hacer negocios.

Sin embargo, para que todo salga como los verdaderos negocios: ¡un éxito!, es importante prepararse. Tomar medidas...

Así es. Es indispensable que usted como ferretero o dueño de depósito de materiales haga un "mea culpa" con su empresa. Por ejemplo, al menos con un mes de tiempo para visitar la feria, arme su estrategia: dialogue con sus empleados de confianza, sobre todo los que atienden público, para identificar los productos de más alto valor, los que más buscan los clientes y por qué no, aquellos que no tiene su competencia y que son los que su empresa les lleva la ventaja.

Una vez hecha la lista de aquellos productos que tienen alta rotación y los que marcan la diferencia y que por algún momento, han hecho ver su negocio como un sitio especial para adquirirlos, entonces lleva la primera parte de su estrategia de negocios.

Ahora bien, teniendo identificado lo que quiere, es hora de empezar a indagar quiénes son los proveedores que cuentan con estas líneas y que obviamente estarán en la feria.

Tome en cuenta que en una feria usted es un invitado, es quien lidera las negociaciones.

TÓMESE SU TIEMPO

Ya a sabiendas de quiénes tendrán lo que busca, es necesario tomarse el tiempo para visitar la feria, sobre todo si lo que busca tiene dos o más proveedores.

En este sentido, consulte todos los proveedores que poseen lo que busca, observe las características de los productos, compare ventajas, precios y facilidades de pago.

Posteriormente, elija con detenimiento cuáles son los productos que le convienen y de qué mayoristas, por lo que entonces, es hora de sentarse a negociar.

Ya en la mesa de negociación, comente con amplitud a su proveedor cuáles son sus expectativas y sus objetivos y escuche con atención, las posibles ofertas que el proveedor le brindará.

Cuando usted ha basado su negociación en una estrategia, es prácticamente imposible que en una feria encuentre desventajas mayores.

Además, trate de no hacer negociaciones de 1 mes o menos, busque negocios duraderos, pues así podrá darle no solo más valor a su negocio sino a sus clientes.

Mantener una estrategia de negociación bien planificada, le puede llevar a conseguir mejores negocios en las ferias

¿A qué proveedor espera encontrar en Expoferretera?

Ricardo Gutiérrez

Propietario Ferretería Vari, Desamparados.
 "Espero que estén los mismos del año pasado y algunos nuevos"

Roger Jiménez

Gerente de Ventas de INTACO
 "Que estén los que usualmente participan y Abonos Agro"

Geovanny Monge

Contador del Centro Ferretero Arguedas, Guadalupe
 "Que esté Distribuidora Arsa y Transfesa"

Carlos Castillo

Administrador del Depósito de Maderas Castillo Matamoros, Ciudad Colón.
 "Importadora América, Indudi, Transfesa, Capris, Vista Mar, Xilo Químicos"

Freddy Brenes

Propietario Ferretería Brenes de Heredia
 "Que estén todos con los que podamos hacer buenos negocios. Lo importante es que los que lleguen preparen buenas ofertas para los que vamos a comprar, con plazos atractivos. Sería bueno que esté Abonos Agro y Distribuidora Arsa, aunque tengan sus propias ferias".



PRODUCTOS FERRETEROS



Hieleras Igloo

Igloo, marca reconocida en hieleras desde 1947. Variedad de estilos, colores y tamaños desde 6 latas hasta 78 latas. Igloo quiere decir calidad y durabilidad.



Máquinas de Cortar Césped

De la marca Yard Machines, en variedad de tamaños, estilos, colores y potencia.



Malla

Ideal para sostener aislamiento térmico en techos que no tienen cielorraso o que necesitan de una cámara de aire. Producto de origen italiano.



Nuevo kit de manos libres

Marca Grip-on. Alicata de perro y prensa de banca portátil. La prensa funciona igualmente para descansar el alicate. Acabados en resina epoxi, resistente a la corrosión.

Distribuye: Importadora América
Tel. (506) 292-2424

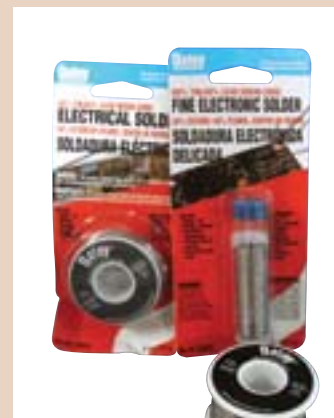
Distribuye: Estomba
Tel. (506) 227-4107

Distribuye: Copper & Tools
Tel. (506) 289-9698



Soldadura Oatey

50/50 plomo estaño y 95/5 estaño antimonio para uso en plomería.



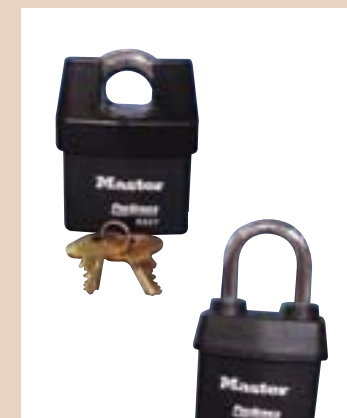
Soldadura Oatey

Electrónica. con núcleo de resina 40/60 y 60/40.



Candados Master Lock Acer

Inox. amaestrados (Juego) e individuales.



Candados Master lock

Para interperie.

Distribuye: Transfesa Tel. (506) 210-8989

EL DEPENDIENTE

¿Cuál proveedor le ayuda a vender más, mediante campañas de promoción?



Alejandro Salazar
Ferretería kadima, San José,
Proveedor
10 años de experiencia



Rubén Peraza,
Vendedor,
Ferretería la Moneda,
San José, 4 años de
experiencia



Julio Cesar Alvarado,
Administrador, Ferretería
KDK, San José
20 años de experiencia



Erick Valerín, Vendedor
Ferretería Prisma,
Sabana Sur
5 años de experiencia

Distribuidora Arsa, Grupo Sólido y Cofersa son los que más nos apoyan con las campañas de promoción. Nos incentivan y además se facilita la venta de productos. Ojalá, que otros proveedores pudieran incorporarse a este tipo de estrategias.

“Entre los que más nos apoyan podría citar a Importadora América”

“Quienes más nos apoyan son Distribuidora Arsa y El Eléctrico Ferretero”.

“Lo que mejor vendemos por medio de descuentos y promociones es la pintura Sherwin Williams y Lanco, además de todo en PVC y tubería de Amanco”

www.tytenlinea.com

directorio proveedores • noticias • fotos • productos • ideas • personalidades • capacitación

38 MARZO 08 TYT • www.tytenlinea.com



Transfesa

Somos los mejores en servicio



Nicholson

Herramientas con tradición en calidad.



Departamento de Ventas (506) 2210-8989 • Fax: 2 291-0731 • ventas@transfesacr.com

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

Baquore evoluciona con construcción

Los hermanos Barrantes Quirós, visualizaron tener un negocio propio en Guanacaste, sin embargo en cinco años, la empresa ferretera se les multiplicó por tres y a finales del 2008 les sumará a cuatro empresas.

El 17 de Febrero de 2003, una ferretería abrió sus puertas, a lo grande, en las afueras de la ciudad de Santa Cruz, con un concepto diferente a los negocios ferreteros que ya existían en la zona, con exhibición, espacios amplios, parqueo y con el objetivo de llamar la atención con un buen surtido en productos.

Baquore es el nombre de la ferretería, de los hermanos Barrantes Quirós: Olger, Regulo y Eduardo. De ahí la particularidad del nombre del negocio.

“Todos somos ingenieros agrónomos y queríamos desarrollar un negocio propio en la zona. Y como teníamos conocimiento de la evolución constructiva que iba trazándose en la región y con una buena experiencia en ventas, además de analizar que en Santa Cruz las ferreterías se hacían sin espacios, ni quipos propios, decidimos hacernos de nuestra propia ferretería”, contó Olger Barrantes, Socio del negocio.

Así fue como en una hectárea, camino a Nicoya, en las afueras de Santa Cruz, estos hermanos empezaron a consolidar, el primero de varios negocios ferreteros que se han propuesto tener. “Queríamos diversificar con un espacio suficiente, con un concepto fuera del centro de la ciudad, con servicio de entrega a domicilio y en 3 mil m² empezamos a lo grande”, dijo Barrantes.

Con la venta de un buen surtido en ferretería y algunos materiales para la construcción como agregados, madera, arena y piedra, Baquore se empezó a fortalecer.



Multiplidad dividida

Dos años después, de que Baquore iniciará en Santa Cruz, los hermanos Barrantes Quirós, abrieron su segunda ferretería, en la comunidad de Huacas, cerca de Brasilito y Tamarindo.

Baquore La Costa, ha crecido desde que se abrió, se ha hecho más grande. Ahí ofrecen buen surtido en productos y materiales constructivos y disponen de un amplio parqueo para clientes.

En Noviembre de 2007, estos hermanos pensaban empezar a construir su tercer negocio en El Coco, donde disponen de un terreno de 13 mil m², sin embargo decidieron postergar la construcción, porque se les presentó la oportunidad de adquirir un edificio en Nicoya, por supuesto para otra ferretería.

Le compraron la propiedad de 8700 m² a un primo y así fue como sin pensarlo mucho, abrieron pronto la tercera ferretería.

“Ahí apartamos un local dentro del mismo edificio, pero contiguo, para dedicarlo a la venta exclusiva de un departamento de repuestos para vehículos livianos y pesados”, comentó Olger.

Y es que los Barrantes aseguran que el crecimiento de sus ferreterías continuará multiplicándose por Guanacaste.

La construcción del cuarto negocio “Baquore El Coco” está por empezarse, desde luego, con el mismo concepto que han mostrado donde se ubican y una particularidad: el horario de abrir desde las 6 am y el apoyo de la numerosa familia Barrantes Quirós, que se involucró de lleno en los diversos negocios.

“Contamos con el apoyo de sobrinos, primos, y seguiremos integrando más familia en nuestros negocios, porque todos somos de confianza”, explicó Olger.

A los tres los une la mentalidad ganadora de no estancarse y buscar el crecimiento en todo momento.

**PINTURAS
IMACASA**

**LAS
ORIGINALES**

- Pinturas en aerosol.
- Variedad de colores.

imacasa

CERTIFICADO DE CALIDAD

imacasa

DESafiando EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EN EL CLAVO



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

Ferreteros con marca personal

El posicionamiento de las marcas de los productos que usted vende en la ferretería, es uno de los elementos que impulsan sus ventas. Pero, si la mayoría de empresarios se preocupa tanto por el posicionamiento de sus productos, ¿No debería de darle igual importancia a...su marca personal? Con esto me refiero a la imagen y al estilo que usted refleja y que son decisivos en el desarrollo de su profesión y en el caso de los vendedores, es un elemento que les puede abrir o cerrar puertas.

El secreto para desarrollar una

marca personal exitosa no es otro que aplicar los mismo principios que utilizan las compañías para impulsar sus marcas comerciales. Y con esto, lo que conseguirá es proyectar al resto de la humanidad una imagen clara e identificable de quién es usted.

Piense cuáles son las características que lo hacen relevante y comunique cuáles son las que lo hacen sobresalir, ser diferente y visibles en un entorno homogéneo y competitivo.

Esto no quiere decir que tenga que venderse a usted mismo, al contrario, se trata de aprender a

comunicar lo que hace para que no tenga que venderse usted.

1. Ejemplos de individuos que ha sabido explotar esto: Steve Jobs (CEO de Apple), Madonna o David Beckham. De igual forma, esto aplica a profesionales, emprendedores, directivos, equipos comerciales y en general, a cualquier persona que quiera ocupar un lugar importante en el mercado.

Recuerde, la finalidad de una marca personal es:

2. Ser reconocido.
3. Ser tenido en cuenta.
4. Ser la opción preferida y
5. Ser elegido.

LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
Ceinsa	Erick Morales	Ceramic Tiles Brand Manager	217-37-56	250-57-81	N.D	emorales@grupointeca.com
Celco de Costa Rica	Germán Obando	Gerente General	279-95-55	279-77-62	N.D	gobando@celcocr.com
Coflex	Arturo Puerta	Director Comercial	52(11)8389-28-00	N.D	833610446	ND
Cooper group	Sylvia Alpizar	Gerente General	289-96-98	288-27-74	N.D	sylvia@cooperandtools.com
Eagle Centroamericana	Arturo Rosabal	Gerente General	260-03-27	237-87-59	441-1150	ventas@aguilaca.com
Eaton Electrical	Roger Pérez	Especialista de distribuidores	247-76-09	247-76-83	10156-1000	rogerperez@eaton.com
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	293-27-80	293-46-73	N.D	azamora@imacasa.com
Importadora América	Erick Bermúdet	Gerente general	292-24-24	229-58-18	N.D	iamerica@racsa.co.cr
Kimberly Clark de Costa Rica	Sofía Barquero	Mercadeo	298-31-83	298-31-79	N.D	sofia.barquero@kcc.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente	438-22-57	438-21-62	7898-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Macavi y Ayb Import	Sinaí Chaves	Gerente de Ventas	293-14-76	293-45-94		ventas@macavimayoreo.com
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	433-81-55	433-91-02	891-4050	info@pinturasalfa.com
Schneider Electric Centroamericana	Ramiro Alvarez	Gerente General	210-94-00	232-04-26	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	211-34-00	256-06-90	234-1150	s.foster.r@gruposur.com
Tomillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	256-5242	233-1763	223-1150	tomilloslauruca@racsa.co.cr
Transfesa	Oscar Martínez	Gerente de Ventas	210-89-89	291-07-31	215-2150	omartinez@transfesacr.com

Square D® Arc-D-TECT Interruptor de falla de arco

Los más inteligentes... los más seguros para la protección residencial

Utilizando tecnología digital avanzada el exclusivo interruptor de circuitos para falla de arco QO Arc-D-TECT de Square D, provee el más alto nivel de protección y desempeño para circuitos en aplicaciones residenciales. El interruptor QO Arc-D-TECT está diseñado para detectar peligrosas fallas de arco, así como para proveer la tradicional y mejor protección contra sobrecarga y cortocircuito.

El AFCI Arc-D-TECT y su inteligente tecnología detiene efectivamente el flujo de corriente antes de que el fuego, en una residencia, pueda comenzar.

La Asociación Nacional de Protección contra el Fuego (NFPA de U.S.) reconoce la necesidad de la protección de los circuitos contra falla de arco. En enero del año 2005, el Código Nacional Eléctrico de Estados Unidos dispuso que todos los circuitos de las habitaciones en todas las casas nuevas, deben estar protegidos por interruptores de falla de arco.

Electricity
is all
around you.



www.schneider-electric.co.cr



SQUARE D

* Los breakers residenciales QO están garantizados de por vida si se montan sobre centros de carga Square D

Schneider Electric
Building a New Electric World*

1.5 km al oeste de la Embajada Americana, Pavas
Tel: (506) 210-9400 - Servicio al Cliente: (506) 210-9401
Fax: (506) 232-0426.

***¡Pasa la brocha, pasa el rodillo...
todo el trabajo se hace sencillo!***



La mejor pintura, al mejor precio

Pinturas
Koral