

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

www.tytlinea.com

Ranking de mayoristas P. 29

Negocios ferreteros se amplían en Panamá P. 22

Estrategias de "retailing" en Home Depot P. 46

Especial de Abrasivos P.33

Tubería de polipropileno P. 52

Madera para el negocio

Diego Barrantes, Gerente General de Coope Madereros, en Pérez Zeledón, administra un negocio ferretero dividido en tres: depósito de materiales, ferretería y aserradero.



ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



SEPTIEMBRE 2008 / AÑO 13 / NO. 147

GRIFERIAS
STRETTO

AMBAS ESTAN HECHAS PARA DURAR,
PERO SÓLO UNA INCLUYE GARANTÍA



**GARANTÍA
TOTAL**

DURABILIDAD GARANTIZADA

Cada uno de nuestros modelos ha sido desarrollado con materiales de alta calidad que le permiten alcanzar una prolongada vida útil. Aún así y para su total tranquilidad nuestras griferías incluyen garantía.

LANCO[®]

NUEVO

1-PART EPOXY™

Déle vida a sus pisos de concreto.

Con el único esmalte para piso que combina **LATEX y EPÓXICO** para darle la resistencia más poderosa e insuperable.



- Resistente a químicos, aceites y llantas calientes.
- 5 colores a escoger: gris, rojo, teja, verde oliva y verde limón.
- Fácil aplicación de UN SOLO COMPONENTE.
- Secado rápido.

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.

www.lancopaints.com





Base Agua

Magnum 2510

Acabado mate 100% acrílico fabricado con materias primas de alta calidad, antihongos 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 uso arquitectónico en zonas de tránsito moderado, disponible en una amplia gama de colores para uso interior y exterior.



Latex Profesional 2100

Acabado mate base agua fabricado con materia prima 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 vinil-acrílico 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 económico, base aceite, fabricado con materias primas de alta calidad, para uso interior y exterior.



Anticorrosivos

Anticorrosivo 2300

Primario-acabado en uno, de base alquídica, ideal para la protección de hierro negro o acero al carbón, en amplia gama de colores.



Anticorrosivo Aluminio 2300-800

Primario-acabado anticorrosivo por barrera con escamas de aluminio que brinda un aspecto metalizado.



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

Primario de alta calidad formulado 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 antihongos, de una elasticidad de un 100% de elongación, resistente a la alcalinidad, controla el mapeo y micro fisuras.



Sellador para Concreto 521

Sellador base agua de uso generalizado, altamente resistente a la alcalinidad de color blanco, que permite el ahorro en manos de pintura de tonos pastel y base media.



Pinturas
Korral

La mejor pintura, al mejor precio

En nuestra próxima edición

OCTUBRE

TYT 147

Productos movidos

¿Cuáles son los productos y marcas que poseen más rotación en las ferreterías, según las zonas del país, en las áreas más importantes: herramienta eléctrica, herramienta manual, pintura, abrasivos, tubería, iluminación, cemento, agroquímicos, entre otras?

Además: Especial de pinturas, accesorios y aditivos

¡Píntese de colores! Participe en este especial y pinte el mercado a su mejor estilo.

Cierre comercial:
22 de Setiembre

Para anunciarse

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

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

Suscríbese 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. 2520-0070 ext. 124 o 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

CONTENIDO



Una feria especializada como Expoferretera, otorga alternativas valiosas de mantenerse vigente en el mercado y de establecer negociaciones, pero sobre todo, de buscar nuevos productos a precios ventajosos. Busque hacer una buena estrategia en su visita. P.50

12 PINCELADAS

28 EL EXPERTO

Sistemas de información para ferreteros
Por: Gonzalo Sandstad Castro.

26 MERCADEO

Principios de las presentaciones de ventas
Toda profesión tiene principios inmutables que es importante que todo profesional conozca para que domine su campo. El área de las ventas no es la excepción.

18 CENTROAMÉRICA

El mercado ferretero y de la construcción en la región. Centroamérica y Panamá abren oportunidades para ferreteros y mayoristas.

29 EN CONCRETO

Ranking de mayoristas

Ferreteros del mercado eligieron a sus proveedores preferidos en el mercado, valorando factores como precios, calidad, entregas a tiempo, entre otros.

33 ESPECIAL DE ABRASIVOS

Soldadores, maestros de obras, albañiles, ebanistas, constructores y demás usuarios, retoman a los negocios ferreteros porque han recibido no solo asesorías acertadas sino productos adecuados que satisfacen sus necesidades.

PERFIL

46 El imperio de Home Depot

Líder mundial del "retailing"

44 Metálica Imperio

Olvide los problemas de almacenamiento

48 EN BODEGA

Estomba también incursiona con polipropileno

52 EN CONSTRUCCIÓN

Amanco lanzó Fusión

54 HÁGALO USTED MISMO

Touch "n Foam
Tecnología espumosa

56 PRODUCTOS FERRETEROS

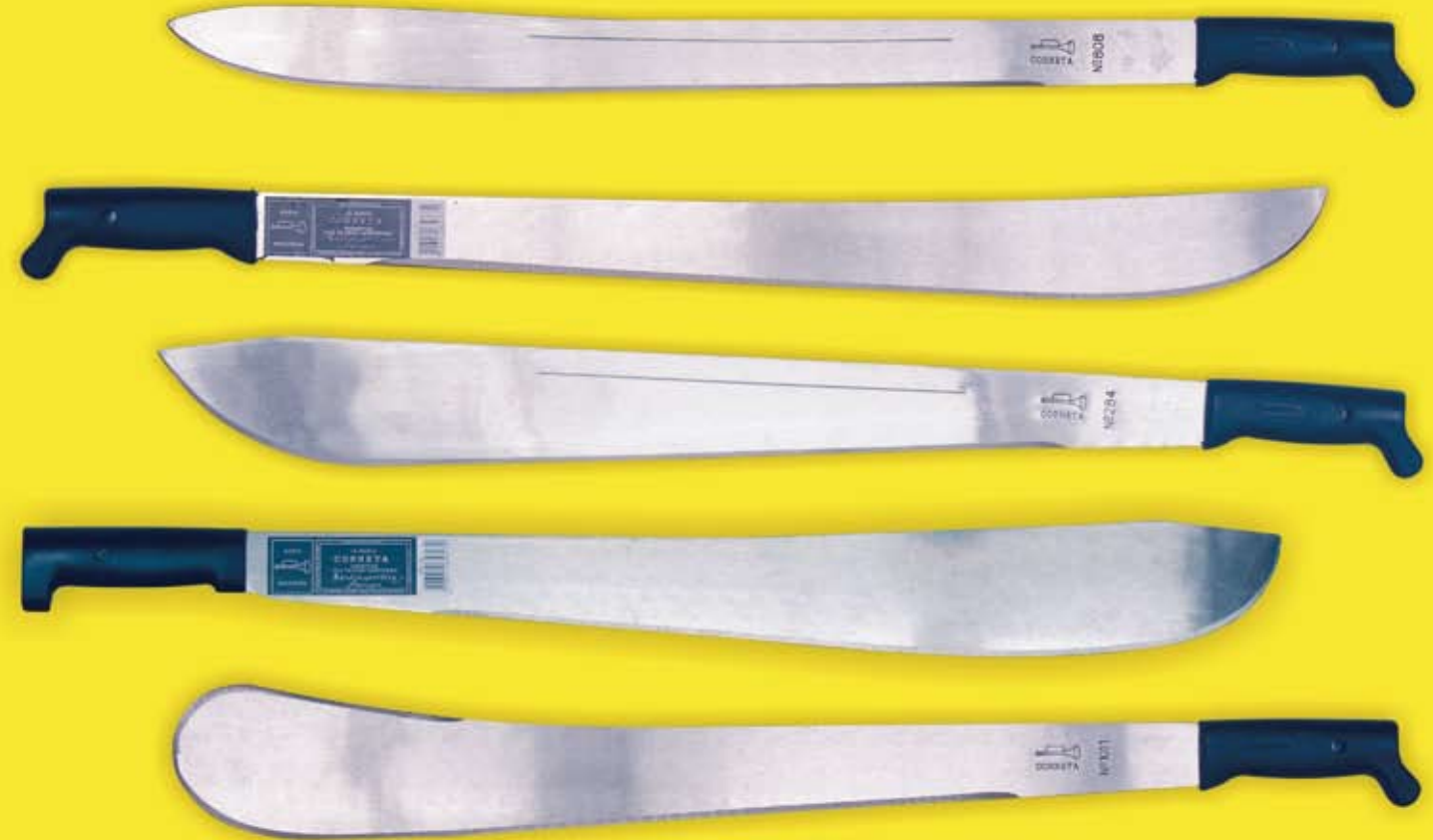
58 EL DEPENDIENTE

¿Qué productos presentan más escasez en la zona? ¿Qué ha hecho para solventarlo?

60 EL FERRETERO

Coope Madereros
Triple madera de negocio

EL MACHETE #1 EN CENTRO AMÉRICA



EL MACHETE LEGITIMO CON LA MARCA



RECONOZCALO !
Y EXIJA LA CORNETA
ESTAMPADA EN LA HOJA
SI NO TIENE LA CORNETA
ESTAMPADA EN LA HOJA
NO ES CORNETA



— original —

DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN COSTA RICA

ACUÑA Y HERNÁNDEZ S.R.L

100 mts. Este y 300 Sur de
la estación de servicio
de San Rafael de Heredia.
Tel: 2262-1414 • Fax: 2262-1414

IMPORTACIONES MASACA

800 mts. Oeste de la
Guardia Rural de Santa Rosa de
Santo Domingo, Heredia.
Tel: 2244-4044

DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

¡Hagamos diferencia!

Si bien los combustibles aumentando casi todos los meses, las tasas de interés parecen seguir el mismo rumbo y ni que hablar del tipo de cambio, ni mucho menos de una inflación no solo incierta, sino que lo más seguro con lo que podemos contar es que ésta acabe en por lo menos un par de dígitos.

Si damos una mirada, o mejor no, podríamos decir que estamos en un momento más que difícil, donde los compradores que acuden a los negocios se topan con una caja de Pandora en lo que a precios se refiere. Bueno, "antes de ponernos a llorar", aquí lo más importante es poner buena cara a la situación, y desde ahí, -sí, desde su ferretería-, llegó la hora de potenciar el negocio, de diferenciarlo en el mercado, para enfrentar la crisis.

Llegó el momento de que todo su personal de atención al cliente

conozca la diferencia entre dar atención esmerada y atención apresurada.

En una de las capacitaciones a las que he podido asistir de parte de algunos proveedores del sector, específicamente sobre el tema de soldadura, un ferretero levantó su mano para hacer una pregunta sobre el tema y de seguido indicó con estas palabras: "es que si no sabemos todo lo que un cliente nos pregunta, nos puede "matar", por llevarse algo que no necesitaba o que no le sirvió, por eso agradezco que nos den la oportunidad de estar aquí".

Y es que en una crisis como la que vivimos - aunque suene más que trillado- debemos buscar hacer diferencia. Y en esa diferencia de servicio, el que menos busca en una ferretería, termina llevándose una compra millonaria.

Hay que tener presente que por cada solución que un comprador

encuentre en una ferretería, en su mente viajará el recuerdo de la buena o mala atención y la decisión o no de regresar.

Si el tiempo no está para muchos lujos, no hay que permitir el lujo de dejar marchar a los clientes o mal atendidos o con las manos vacías.

Hoy, los encargados de vender no son buscadores de productos, deben ser asesores en pleno, que cada uno tenga la misión "en su corazón" de ponerse en los zapatos de los clientes, que sean portadores de soluciones integrales.

Siempre valdrá la pena cualquier esfuerzo que un ferretero haga por capacitarse, pues quizás sobre lo que usted no sabe, es de lo que le preguntarán mañana, y como siempre digo: lo que usted no tenga o asesore, su competidor lo tiene y estará listo para asesorar a cualquier comprador. ¡En una crisis, está en usted hacer la diferencia!

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

Iranía Salazar Solís

Erick Alvarado Rojas

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

Colaborador

Oliver Pérez

Circulación

Melanie Töebe

Yariela Duarte

suscripciones@eka.net

Tel. 2520-0070 ext.124 y 152

Fotos portada

Frank Guevara

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

¿Ha analizado la importancia de los Incoterms?

Panamá, tercer destino de productos colombianos

The Home Depot nombra a Marvin Ellison como vicepresidente ejecutivo de sus tiendas en EEUU

Alza de los precios del cemento causan alarma

Ferreterías no podrán usar las aceras



www.tytenlinea.com

Tel. 2520-0070 Fax. 2520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

MI MARCA ES



SURTIDO INIGUALABLE CON GARANTÍA DE POR VIDA



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA COSTA RICA

Importaciones Vega S.A.

La Respuesta del Ferretero

TEL.: 2494-4600

www.importacionesvega.com

INDEX Empresas y personas en esta edición

A

Abonos Agro 31
 Acuña & Hernandez S.R.L. 14
Alejandro Catani 19
Alejandro Solano Landero 58
 Almacenes Unidos 30
Alvaro Chavarría 44
Alvaro Padilla 30, 31
 Amanco 31, 52
 América Central de Rotoplas 18
Ana Lucía Acuña Hernández 14
Andrés Zamora 30
Antonio Argiles 30
 Arqdeco 31
Augusto Losilla 30

B

Baldor 25
Bernal Jiménez 32
 Bticino 31

C

Capris 30
Carlos Augusto Valdés 18
Carlos Barquero 30
Carlos Brenes 40
Carlos Esquivel 31
Carlos Rodríguez 31
 Ceinsa 32
 Cemex 31
 Cerámica Mundial 32
 Cochez y Cía. 22
 Cofersa 30, 40
 Concrepal 31
 Coope Madereros 60
 Cosmac 30

D

David Kyerszenon 30
David Peña 31
Diego Barrantes 60
 Distribuidora Arsa 30
 Do it Center 22
 Durman Esquivel 31

E

Eb Técnica 30
Edilberto Valerio 54
 El Eléctrico Ferretero 30
Enrico Giordano 32

Enrique Blanco Jiménez 58
Erick Aguilar 31
 Estomba 49
 Exactus ERP. 28
 Expocerámica 12
 Expoferretera 50

F

Ferremayoreo 58
 Ferretería Agrocolonial 54
 Ferretería El Sancarleño 16
 Ferretería Jiménez & Chaverri 58
 Ferretería La Central 58
 Ferretería Los Blancos 58

Franklin Chaves 31

G

Gilberto Alías Garro 31
Giuseppe Rufini 31
Gonzalo Sandstad Castro. 28
Gustavo Angulo 30

H

Havell's Sylvania 31
 Holcim 31
 Home Depot 29, 46
Humberto Fernández Mauro 31

I

Imacasa 19, 30
 Importaciones Campos Rudín 31
 Importaciones Vega 16, 30
 Inasa 30
 Indenicsa 20
 Indudi 30
 Instituto Peruano de Ferretería 29

Isidro Porras 30

Iván Cohen 22

J

Javier Rojas 30
José Cubillo García 58
José David Ulloa Soto 26
José Rodríguez 30
José Romero 22
Juan Carlos Quirós 28

L

La Casa Del Tanque 31
Leopoldo Pérez 20
Luis Carlos Barquero 30
Luis Eduardo Chacón 31

Luis Fernando Arguedas 30
Luis Martínez 31
Luis Orlich 24
Luis Quesada 52

M

Macopa 31
Manuel Ujueta 30
Marco Hernández 30
Marco Romero 30
Marcos Fernandez 31
Mario Peña 31
 Masaca 30
 Matex 30, 31

Mauricio Obando Salas 58

Meco 31

Metálica Imperio 44

Milton Barrera 31

N

Novey 22

O

Oscar Campos 31
Oscar Castellanos 30
Óscar Fallas 16
Óscar González 50
Oscar Nuñez 25
Oscar Vega 31

P

Paul Raines 46
Peter Wan Chen 30
 Plycem 31
 Productos Plásticos Sirena 31

Q

Quebradores del Sur 31

R

Rafael Vargas 16, 30
Ramón Pizarro 31
Raúl Pinto 30
Rebeca Arroyo 12
René Cuellar 19
 Reposa 30
 Rodelag 22
Rolando Chavarría 32

S

Sur 32

T

Tecnigypsum 31

Torneca 30

Tornillos La Uruca 30

Transfesa 30

U

Universal de Tornillos 30

Universal de Tornillos y

Herramientas 30

V

Valco 30

Víctor Guillín 49

W

Werner Ossenbach 30

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.



Activa el código que viene en la caja de los centros de carga QO al teléfono **2290-9909** 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.

PINCELADAS

Por: Expocerámica

Expocerámica se expande al área de mayoreo

¿Le ha pasado que sus clientes cada vez más le piden mayores opciones en decoración, por ejemplo grifería, tinas para baño, loza? Y que muchas veces, lamentablemente, no ha podido satisfacerlos porque no tiene a la mano un proveedor que disponga de todos esos productos de una forma accesible.

Sin embargo, ahora las cosas pueden cambiar para su negocio, ya que Expocerámica ofrece a las ferreterías la oportunidad de contar con productos de alto valor que combinan calidad y estética.

Expocerámica nació en e 2003, en Ciudad Quesada, y en este momento cuentan con sedes en Santa Ana, Curridabat, Cartago, Liberia y Jacó.

Entre los productos que están ofreciendo al sector ferretero se encuentran: loza sanitaria, cabinas de vapor, grifería, tinas de baño

con y sin sistemas de hidromasaje, entre otros.

Según Rebeca Arroyo de Expocerámica, “atendemos este mercado a través de nuestros representantes de ventas quienes visitan las ferreterías y depósitos de materiales de todo el país”.

“Se trata de productos garantizados, totalmente probados y para los que se cuenta con todo el stock tanto en accesorios como en repuestos”, señala Arroyo.

Afirma que entre las ventajas que puede encontrar un ferretero al distribuir estas líneas se encuentra: precios atractivos, variedad, políticas de crédito accesible, personal de apoyo en cada una de las sedes. Incluso en la empresa ofrecen toda la ayuda y apoyo para los ferreteros que deseen acondicionar una sala de exhibición con estos productos.

“Cuando un cliente de uno de nuestros distribuidores adquiere una cabina, por ejemplo, brindamos todo el soporte técnico que se requiera”, añade Arroyo.



Estos productos forman parte de la oferta que Expocerámica tiene para el sector ferretero.

Vedova & Obando

Husqvarna

Todo para su bosque, finca, quinta y jardín



Todo para su bosque, finca, quinta y jardín

• **División Profesional:** Equipos Husqvarna de altísima calidad, durabilidad y alto rendimiento.

“Puede adquirir estos equipos en nuestras 45 Agencias Exclusivas Vedova y Obando”

• **División Consumidor:** Equipos Partner de excelente calidad para consumidores exigentes, para mantenimiento

de quintas y jardines. “Puede adquirir estos equipos en Ferreterías y Grandes Tiendas”

• **Servicio:** Nos distinguimos por el servicio al cliente. En nuestras Agencias Exclusivas Vedova y Obando contamos con amplio inventario de repuestos, accesorios y servicio de taller.

Vedova & Obando

Husqvarna

www.vyo.co.cr

Vedova & Obando Oficinas Centrales: De la Sede Central de la Cruz Roja, 50 metros al Sur. Entre avenidas 8 y 10, calle 14, San José. Teléfono (506) 2221-9844. Fax (506) 2.233-2116

Servicio a equipos Partner prestado por Distribuidores Vedova & Obando en todo el país

Distribuidor	Lugar	Teléfono
Angel Alpizar	Atenas	2446-5974
Armando Quesada	Turrialba	2556-6290
Carlos Delgado	Cañas	2669-0207
Carlos Monge	Puntarenas	2661-0542
Jorge Pereira / Antonieta Hernández	Limón	2758-2720/ 8894-0271
Eduardo Chaves	Cartago	2551-4550
Josue Fernández Rojas	Cariari	2767-7572
Efraín Gaitán	Pavón-Los Chiles	2471-8825
Gerardo Angülo Brenes	Sta Cruz, Guanacaste	2680-4860 / 8861-9820
Gerardo Angulo Brenes	Nicoya	2685-4033
Felix Valerin	Palmar Norte	2786-6173
Fidel Guadamúz	Upala	2470-0747
Francisco Núñez	Ciudad Quesada	2460-1275
Freddy Lobo	San Rafael Guatuso	2464-0176
Gerardo Rojas Cascante	Puerto Viejo Sarapiquí	2766-6000
Jorge Cerdas Cascante	Quepos	2777-0044
Juan Carlos Monge	Orotina	2428-4873
Leonel Palma	Liberia	2666-2729
Ivan Bartels	San Isidro del General	2771-7867
Agrícola Pineda de Coto Brus, S.A.	San Vito	27-84-02-00
Nory Lopez	Siquirres	2768-2411
Ramón Jiménez	Ciudad Neily	2783-3320

EXPO Cerámica

La Innovación está ahora a su alcance

En **Expocerámica** le ofrecemos variedad de acabados para **su negocio:**

- Paneles de ducha
- Cuartos de ducha
- Loza Sanitaria
- Grifería
- Listelos y cenefas
- Cabinas de vapor
- Tinas con hidrosistema
- Muebles para baño
- Pisos y azulejos cerámicos
- Variedad de piedras naturales

www.expoceramicacr.com

Precios Especiales para Mayoreo

Contáctenos

Tel: (506) 2203-3004
Fax: (506) 2203-4303
Santa Ana, 700 m este de Forum

Husqvarna Partner CIFAPELLI OREGON WEED EATER Poulan

Cartas

Reciban en primer lugar un saludo de mi parte y la empresa que represento.

Me dirijo hacia ustedes de la manera más respetuosa para comentarles un asunto que me sorprendió.

En días pasados, hemos recibido por medio de Correos de Costa Rica, cuatro cartas enviadas por ustedes, con motivo de la invitación a la próxima Expoferretera.

Siento que deberíamos preocuparnos un poco más por el medio ambiente, hacer conciencia sobre esta problemática y no hacer un gasto innecesario como este, con cuatro cartas iguales para información que deberían enviar vía correo electrónico y evitar este desperdicio, además de ser un medio más eficiente.

Me extraña mucho que envíen esta invita-

ción, pues yo hable con Braulio Chavarría y le externé que me pasara la información por medio del correo electrónico, además considero que no es necesario hacerles llegar este documento a José Chacón y Guillermo Paniagua, pues además del desperdicio que conlleva el documento en mención, ellos no cumplen labores administrativas donde se toman las decisiones de este tipo.

Agradezco consideren lo comentado, por lo demás los felicito por la excelente labor y trato para con nosotros, les deseo éxitos en lo laboral y personal.

Ana Lucía Acuña Hernández
Administradora

Acuña & Hernandez S.R.L
Tels.: 2262-1414 / 2262-9195

R/ Estimada señora Acuña, agradecemos profundamente su comentario. En nuestro afán de comunicar los detalles de la siguiente Expoferretera, no pudimos evitar caer en la duplicidad de información.

Para futuros comunicados, trataremos de evitar esta situación con el fin de caer en el desperdicio, que bien entendemos, no le hace bien a nuestro planeta.

Como empresa responsable, su opinión es de alto valor para nosotros.

Tanques para agua y fosas sépticas



Ahora con accesorios mejorados



Multiconector reductor con llave de bola.
Respiradero
Válvula flotador de plástico reforzado, con varilla de acero inoxidable.



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



Nos importa la manera en que hacemos los negocios

PowerChain Management

Administración de la Cadena de Energía

Ahorro de Energía

Productos para la calidad, eficiencia y el ahorro de la energía.

Ética Profesional

- Premio "Las Compañías más Éticas del Mundo"
Revista Ethisfere - Ethisfere Institute

EAT•N

Powering Business Worldwide

Servicio a la Comunidad

- Premio Stover Volunteerism otorgado por Eaton a sus empleados por Servicio a la Comunidad

Responsabilidad Social

- Premios por Responsabilidad Corporativa
Revista Corporate Responsibility Officer
Revista Foreign Investment in China

Responsabilidad Ambiental

Amplia Gama de Soluciones Eléctricas aprobadas por el U.S. Green Buildings Council

EAT•N

Cutler-Hammer

www.eaton.com

PINCELADAS

Importaciones Vega regaló una moto

Importaciones Vega, en Expoferretera, junto a Phelps Dodge, hicieron una promoción para rifar una moto entre todos sus clientes.

Finalmente, el ganador fue Óscar Fallas, de la Ferretería El Sancarleño, de Parrita, Quepos. "Esta es una forma de agradecer a los clientes el apoyo que les han dado a lo largo de nuestras participaciones en Expoferretera", indicó Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega.

Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, hizo entrega de la moto que rifó la empresa en Expoferretera, junto con Phelps Dodge. Óscar Fallas, de la Ferretería El Sancarleño de Parrita, fue el ganador.



PINCELADAS

Rosejo premió sus clientes

Durante la pasada Expoferretera, y hasta el 30 de junio, la empresa Rosejo ofreció una bolsa de premios para los clientes que adquirieran productos.

El pasado 5 de julio, la empresa realizó el sorteo y estos fueron los ferreteros y empresas ganadoras:

N.G. León, de la Zona Atlántica, con un televisor LCD de "26".

Grupo Indianapolis, en San José la Uruca, con un equipo de audio.

Juan Carlos Brenes, en Tejar, Cartago, con un DVD Player.



Matías Díaz, (centro) en representación de la ferretería N.G. León, del Valle de la Estrella en Limón, recibió el televisor LCD de 26", en compañía de Rigoberto Salazar, División Automotriz – Hogar, y Rodrigo Martínez, Gerente de Ventas, División Ferretería de Rosejo.



EXCELENCIA, CALIDAD Y COLOR EN ACABADOS ARQUITECTÓNICOS.
EDGAR HIDALGO S.A. • e-mail: info@pinturasalfa.com • Tel.: (506) 2433-8155 • Fax: (506) 2433-9102

Lanco agranda sus "tentáculos"

Con una planta y oficinas mucho más amplias, Lanco, fabricante de pinturas, espera incrementar su presencia en el mercado.

Al estar en una planta mucho más amplia, las operaciones de la empresa tendrán necesariamente, que volverse mucho más eficientes.

Así lo dejó entrever su Gerente General, Ignacio Osante, mientras mostraba las nuevas instalaciones en el Coyol de Alajuela.

Esta ampliación comprende 7615 m², para llegar a un total de 13 mil metros cuadrados, distribuidos en 600 m² de oficinas, 7000 m² de bodega producto terminado, 2400 m² de manufactura, 3000 m² de materia prima.

Osante indicó que no solo los clientes tendrán la posibilidad de sentir cambios

en la eficiencia "sino que esto nos permitirá tener un mejor desarrollo en el área de la innovación de productos".

Y es que Lanco no solo aumenta su capacidad de producción, sino que el gerente anunció, con respecto a los productos de la empresa, algunas sorpresas que poco a poco se irán "destapando" en el mercado.

"Nuestro objetivo de seguir innovando con productos de vanguardia tecnológica, se ve incrementado en este momento. Muy pronto el mercado empezará a notar estos cambios positivos", afirmó Osante.

Esta es la nueva planta, ampliada, de Lanco en el Coyol de Alajuela. El objetivo de la empresa es aumentar su eficiencia y su oferta de innovación.





Guatemala



Salvador

¿Cómo conquistar Guatemala y Centroamérica?

Guatemala.-Una de las empresas que es ampliamente conocedora del mercado centroamericano es Rotoplas, con sede en Guatemala. Su negocio, que gira en torno al agua, con productos como tanques, biodigestores, bombas para agua, tanques sépticos, entre otros, les ha permitido conquistar los mercados del área.

Pero cómo ha hecho para abarcar toda el área central de este continente. Según Carlos Augusto Valdés, Gerente para América Central de Rotoplas, lo lograron aprovechando las oportunidades que cada país les ha brindado. "Para dar un servicio más eficiente, tenemos representación en cada país".

Por ejemplo, en Guatemala tienen presencia en el 55% del mercado, de un total cercano a las 5000 ferreterías que posee este país.

"En Costa Rica, estamos en capacidad, por

ejemplo, de despacharles a clientes de zonas como Guanacaste y Nicoya, en un máximo de 48 horas", dice Valdés.

Sobre los mercados centroamericanos, Valdés dice que todos son atractivos, pero que si hay un mercado que se caracteriza por tener un alto dinamismo, desarrollo y agresividad es el de Guatemala.

"Es un mercado de mucha competencia, con mucho más distribuidores que en cualquiera de los otros países", afirma.

Sin embargo, Valdés considera y recomienda que cualquier distribuidor que quiera expandir sus fronteras en el área, debe hacerlo de la mano de un producto de calidad.

Sobre el ferretero "chapín", el gerente asegura que es muy exigente y con mucha inclinación a la expansión, pues son muchas las ferreterías y no se pueden descuidar.



Carlos Augusto Valdés, Gerente para América Central de Rotoplas, afirma que en Guatemala el mercado abre oportunidades para más participantes, pero exige calidad y competencia.

El Salvador espera mayoristas

El Salvador.- Imacasa de El Salvador, según comenta su Director General, Alejandro Catani, en este país venden alrededor de un 25% más de lo que actualmente comercializan en Costa Rica, pues asegura que este mercado posee entre 2500 y 3000 ferreterías, y está abierto a la recepción de más participantes.

"El Salvador posee un consumo mucho mayor, y es un mercado de mucha competencia", afirma.

Dice que todos los países ofrecen oportunidades de expansión, pero propiamente El Salvador, debe ser conquistado no solo a base de productos de calidad sino de buenos precios.

"Es un mercado en crecimiento que perfecta-

mente permite que los competidores mayoristas se acerquen", asegura el director.

Para Imacasa, aunque asegura que ahora las cosas se han facilitado en ese país, por la trayectoria de la marca, la idea es seguir luchando para conquistar más el mercado de este país y la región.

"Igualmente, estamos ya en Panama y México, y la idea es seguirnos expandiendo", dice Catani.

El director anuncia que muy pronto comercializarán en Costa Rica una nueva línea, con productos de camping y de caza.

"Invito a todos los distribuidores que quieren abrirse paso por Centroamérica, para que aprovechen las oportunidades que El Salvador puede ofrecer".



René Cuellar, Director Comercial y Alejandro Catani, Director General de Imacasa de El Salvador, recientemente estuvieron en Costa Rica y anunciaron la llegada de una nueva línea de producto.

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cachá indestructible, fundida a la hoja.

Nº 808

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

canaletas ASANNO es mejor

Material PVC
Procedencia Argentina
Color Blanco

T PLANA	CURVA PLANA	CURVA EXTERNA	CURVA INTERNA	ACOPLE RECTO	ACOPLE CERRADO

ELECTRO VALVULAS S.A.
Distribuidor exclusivo para Costa Rica de canaletas Asanno
Tels: 2285-2685 · 2285-2785 · Fax: 2285-2885, Guadalupe, San José.

Noticias de Centroamérica



Nicaragüenses de hierro

Nicaragua- La empresa Indenicsa (Inversiones y Negocios de Nicaragua, S.A), distribuidores mayoristas de productos galvanizados como tubo estructural, perling y todo lo que son perfiles en hierro, posee algunos distribuidores en Costa Rica, pero mantiene abierta su oferta para quienes quieran vender sus productos en el país. Algunos de sus distribuidores en el país son Procasa, Abonos Agro, Los Colonos, Mateco, entre otros. Leopoldo Pérez, Gerente de Ventas de Indenicsa, comenta que Costa Rica, después de Nicaragua, es uno de los países en Centroamérica que más les compra, seguido de El Salvador, Honduras y Guatemala. "Las ventas en Costa Rica son variables, andan entre los 400 mil y el millón de dólares por mes. Otro de los mercados importantes es El Salvador", indica Pérez.

Afirma que, al igual que en todo el continente, han atravesado por problemas de escasez en el hierro, pero los han ido solucionando, al tener suficiente producto en stock. Indenicsa es poseedor del 80% del mercado nicaragüense, que según Pérez está compuesto aproximadamente por 20 ferreterías grandes y mil negocios pequeños. Asegura conocer del desarrollo del mercado costarricense, así como de su agresividad y dinamismo, por lo que para su empresa le resulta muy atractivo. "Nuestros productos tienen una alta demanda, pero estamos en la capacidad de darle cobertura a más distribuidores", indica Leopoldo. Esta empresa se ubica a 20 kilómetros de Managua, sobre la carretera norte, y tiene el teléfono: (505)295-3211.



El perling es de los productos que Indenicsa importa a Costa Rica. Fueron exhibidos por Procasa en la pasada Expoferretera.

Distribuye en Costa Rica **RENTECO**



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.: 2279-9993 / Fax.: 2279-7762

Teléfono: (506) 2257-4373 • www.renteco.com

Noticias de Centroamérica



Negocios ferreteros se amplían en Panamá

Panamá - Con el fin de hacer frente a competidores como Cochez y Cía. y Novey, Rodelag, tienda por departamentos de ferretería y hogar, inició un proceso de renovación y expansión estimada en \$2,5 millones, inversión con la que espera inaugurar tres nuevas locales que se sumaran a las ochos con que cuenta en la actualidad. José Romero, Gerente General de Rodelag, informó que esperan abrir una nueva sucursal en el supermercado Xtra de Arraiján. Además se reubicará la sucursal de David, provincia de Chiriquí, en un nuevo local, que debe inaugurarse en octubre y para el próximo año se evalúa la apertura de un nuevo local en la barriada 24 de diciembre de Tocumen.

Según Romero, con esta expansión ven un

crecimiento de 10% en la cadena actual, pues con cada nueva sucursal se agrega de \$1 millón a \$2 millones de ventas anuales, lo que también abre oportunidades para proveedores del sector.

Iván Cohen, Gerente General de Do it Center, dijo que ve con buenos ojos la expansión de Rodelag, pues considera que hay oportunidades para todos, debido a que el comercio en Panamá crece globalmente.

Rodelag no es la única tienda por departamento en expansión. Con una inversión que supera los \$14 millones, Do'it Center abrió su novena sucursal en Albrook Mall y en octubre pretende abrir otro local en Villa Lucre.

Con 11 sucursales y dos centros de distribución, Cochez y Cía., S.A, empresa con más de 80 años de operaciones en Panamá, es otra de las líderes del mercado, que espera inaugurar una nueva



Los negocios ferreteros en Panamá han empezado a expandirse con fuerza, entre ellos el Do It Center, que es uno de los que más destaca en el sector.

sucursal en Coronado, área que experimenta un gran auge.

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...



Brindamos atención personalizada a mayoristas, constructores, industria y ferreterías en todo el país
 Más información
 Teléfono 2256-52 12
 o en nuestra página web.

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

TORHEMA S.A.

TRES
 Mejor Precio
 Calidad Europea
 Excelente Garantía

Consulte nuestras tarifas especiales para empresas constructoras.



Cachera de Lavatorio Pol TRES sin desague
 Cod. 1.74.103.06
¢ 29,036.70



Cachera Fregadero Baja Pol TRES
 Cod. 1.74.333.06
¢ 36,969.79



Cachera Bañera Ducha Pol TRES expuesta
 Cod. 1.74.170.06
¢ 46,697.50



Cachera Fregadero Alta Pol TRES
 Cod. 1.74.441.06
¢ 40,820.80

300 oeste peaje Santa Ana, contiguo a Texaco.
 Tel/Fax: 2228 3232.
info@mapargroup.com/www.mapargroup.com



Precios sujetos a cambios sin previo aviso. Consultar precios al distribuidor. Precios más Impuesto de Ventas.



PINCELADAS

Alternativas DeAcero

Ideales para cercar con más seguridad que las rejas tradicionales de alambre; su resistencia equivale a la un bloque de concreto, además añade un aspecto estético y se ofrece en diversidad de colores, desde 1 metro hasta 2 ½ metros de alto.

Las rejas de acero son una alternativa novedosa, tienen una garantía de 20 años, sin mantenimiento a la intemperie, por ser de acero galvanizado y elaborado con pinturas vinílicas.

Luis Orlich, Representante de la empresa DeAcero, distribuidora de las rejas, explicó que el ferretero puede obtener una alta ganancia con la venta de este producto. "Es 100% rentable", contó Orlich.

La reja de acero, incluye postes y accesorios para su instalación.

También el tubo decorado Ideta lo distribuye DeAcero, en piezas de 6 metros, que se pueden cortar en piezas de 1, 2, 3 y hasta 5 metros, sin perder la forma, ya sean trenzados modulados o combinados. Los hay en diferentes colores y diseños.

Ideta los fabrica, son especialmente utilizados en aplicaciones para la industria del mueble y según Luis Orlich, se están empezando a fabricar en Costa Rica.

Luis Orlich, Representante de DeAcero, muestra Las rejas de acero que tienen una garantía de 20 años, sin mantenimiento a la intemperie, por ser de acero galvanizado y elaborado con pinturas vinílicas.



Reimers sorprende con Baldor

Muestran por dentro y por fuera, los motores eléctricos Baldor Reliance.

De acuerdo con Oscar Nuñez, Gerente de la línea Baldor, estos motores son monofásicos y Reimers dispone de una amplia variedad de tamaños, para diversas aplicaciones, desde ½ hasta 15 HP. Los hay abiertos y cerrados. Son de fabricación americana, según Nuñez, también son ahorradores de energía, porque el motor posee características novedosas para lograr ese objetivo.

Tienen un año y medio de garantía, con un inventario en stock amplio.

Oscar Nuñez explicó que también disponen de la línea de motores lavables Baldor Reliance.

"En la línea lavable Baldor Reliance tenemos motores desde ½ hasta 15 HP, es de uso industrial, especialmente para lecherías y granjas, entre otros" dijo Nuñez.

La ventaja con estos motores es que al ser lavables, el agua no afecta su funcionamiento ni presentan problemas de oxidación.



Oscar Nuñez, Gerente de la línea Baldor, mostró los motores lavables ideales para industrias como lecherías, granjas u hoteles.



Guantes G60 Anticorte

Resistentes al Corte Clase 3

- Ofrece protección contra posibles cortaduras o laceraciones en las manos.
- Los guantes tienen una excelente destreza y capacidad de sujeción.
- Ahorro en costos ya que los guantes son ambidiestros.
- Con recubierta de nitrilo en la yema de los dedos.

Usos Comunes

- Fabricación de metales
- Manipulación de cristales
- Manipulación de piezas filosas
- Ensamblaje automotriz

KleenGuard
BRAND

Más información: (506) 2298-3183 / www.kcprofessional.com

Más que Ferretería, Tu Mejor Alianza!

- El Mejor Surtido de Ferretería.
- Con más de 15 Categorías para su Negocio
- Productos de Calidad con Respaldo y Confianza.

jardinería - herramientas eléctricas - ferretería - auto - cerraduras - electricidad - plomería - pintura - campamento

Distribuye:
**Importaciones CAMVI JLCR, S.A.
SOLDADURAS L.C.**
Tel. 506 2260-8594 / fax. 506 2260-8597
600 mts. Norte, 15 mts. Oeste y 50 mts.
Norte de Iglesia Católica Barva,
Heredia, Costa Rica
e-mail: soldadlc@ice.co.cr

PROLINE, Lenaire, Luxite, GARDNOTE, IMPERIAL, MAGNUM, CREATIVE, Aquatex, TradeMaster, BestGarden, Starlight, SUN-TRAINER, Jet Mate, Duralock, Rototec, EXCEL, Bonfire, MASTER CLEAN, Master-Weld, Metal Master, GANIS, RHINO, QUEST, POWERTEK, trends, PACIFICA HARDWARE

Principios de las presen

Por José David Ulloa Soto

Toda profesión tiene principios inmutables que es importante que todo profesional conozca para que domine su campo. El área de las ventas no es la excepción. Cuatro principios que son realmente importantes y que debe conocer toda persona que se inicia en las ventas se mencionan a continuación.

No venda. Haga que le compren. El arte de la persuasión "no es el arte de hablar y hablar", sino el arte de hacer buenas preguntas que lleven al prospecto a convencerse él mismo de comprar. En lugar de afirmar: "Como usted reconoce la importancia de vacacionar, bla, bla, bla." Mejor diga: ¿Usted reconoce la importancia de vacacionar? ¿Cierto?". Vender es formular preguntas inteligentes.

Mientras el vendedor novato dice: "Con este carro usted puede ir a aquí o allá. El experto de las ventas dice: "¿Cuál será el primer lugar al que irá con su auto nuevo?,

¿A quién se lo enseñará primero?". De esta manera, el cliente se empezará a visualizar utilizando el producto. Si hace una afirmación, continúela con una pregunta. Al hacer preguntas, se tiene el control de la conversación y hace que el cliente participe. Al tener el control, se tendrá más probabilidades de obtener una venta. Haga que la otra persona asienta por lo menos una vez por minuto, con el fin de ir logrando pequeños acuerdos durante toda la presentación de venta, para que cuando llegue al cierre, al prospecto se le dificulte más decir que no. No trate de vender,

mejor haga que le compren.

Gánese al cliente

No oler la venta. Otro principio paradójico y muy importante en las ventas. La mejor forma de ganar una venta es primero ganarse al cliente. Hablar de temas en común y acerca de intereses comunes. Las personas odian, se ponen a la defensiva y salen corriendo antes de que termine su presentación si sienten la presión de la venta desde el inicio.

Sea amigable y agradable antes de empezar

taciones de ventas

con su presentación. Dígale a su cliente desde el principio que su único objetivo es mostrarle los beneficios que el producto le brinda a muchas otras personas que ya lo utilizan. Es mucho más fácil comprarle a un amigo que a un vendedor. La bomba del precio. Si le preguntan al inicio: "Señor vendedor, ¿cuál es el precio?". No responda: "A sí, el precio es tal". No, no y no. Otro grave problema de una presentación de ventas es decir el precio en la entrada.

Si dice el precio al inicio, mata la venta desde el principio. Guárdese el precio hasta el final. Es una movida estratégica.

Numerosas investigaciones han demostrado que la mayoría de la gente compra más por emoción que por el uso de la razón. Si dice el precio desde el inicio, se pierde la emoción de la presentación. Una vez que lo haya emocionado y despertado en el cliente el deseo de tenerlo, el precio pasará a segundo plano. Y si preguntan el precio desde el inicio, entonces diga: "Don "Fulanito", en un momento se lo voy a decir, pero precisamente eso es lo mejor de mi oferta, si no lo necesita, no le cuesta absolutamente nada".

Oídos sordos al no. Un viejo principio de las ventas se refiere a que la venta empieza con el primer no. La mayoría de las ventas se dan luego del séptimo u octavo NO. El vendedor novato acaba la presentación y se desmotiva desde el primer no, cuando lo que debería de hacer es desarrollar una coraza, barrer objeciones con buenos argumentos e insistir un poco más.

Es muy común que el vendedor llegue donde su jefe y le comente las mil y una excusas que el cliente le manifestó como motivos para no comprar, y es ahí donde podemos evidenciar este problema. No lo olvide, la labor de convencimiento comienza con el primer no y por la forma en la que usted encara y saca la faena a partir de ese momento, ese es el motivo por el que le pagan al vendedor su tan apetecida comisión.

Acuérdese que la competencia viene por su cliente.

Acumule sus experiencias durante días, semanas y meses.

Y un día se despertará convertido en el experto que tanto anhelaba.

Fuente: www.mercadeo.com

MADECO PURA CALIDAD

CG COPPER GROUP

EDINA

TODO EN TUBERIAS DE COBRE
ROLLOS, TRAMOS RECTOS Y CAPILAR

San Rafael de Escazú
C.C. Plaza del Valle,
local N°6,
San José Costa Rica
Tels: 506 2289 8782
506 2289 9698
Fax: 506 2288 2774
info@copperandtools.com



HACHAS FORJADAS IMACASA

N° 752 Forjados de una sola pieza.

Ojo de forma interior cónica para mejor agarre.

Hoja de acero indestructible.

N° 759

Filo con alta resistencia al desgaste y ruptura.

LAS ORIGINALES

N° 751

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Mango robusto lijado y barnizado.

N° 1066515

CERTIFICADO DE CALIDAD

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Sistemas de información para ferreteros

Una empresa que se dedica a estándares internacionales, hizo un estudio en Costa Rica, no en el ámbito de ferretería, sino en el de supermercados –porque en nuestro país no hay datos para el primero–; pero solo en supermercados se pierde un 8% de las ventas porque la gente llega a buscar algo y no está. Lo mismo pasa en las ferreterías. De hecho, a nivel mundial se habla de un 10% hasta un 30% de pérdida de ventas en estas. Esto ocurre por falta de control y falta de sistemas, y ahí es donde

Una ferretería, como cualquier otra empresa debe tener presente la importancia de estar en la capacidad de contestar a preguntas como: ¿cuánto tengo?, ¿dónde está?, ¿cuánto me costó?, ¿en cuánto lo vendo?, ¿cuánto y a quién le he vendido?, ¿cuánto y cuándo pido? Pues el responderlas le ayudará a generar orden y control en su negocio.

entramos nosotros. Exactus ERP es mucho más que solo tecnología, incluye una gama completa de servicios necesarios para la adecuada puesta en marcha y óptimo aprovechamiento de la solución de su organización. Los sistemas de información existen para ayudarles a los empresarios en el registro de información, en tener disponibilidad de información, además de brindarles apoyo en los procesos de toma de decisiones y en el análisis de los datos. Existen muchas maneras de registrar los datos, puede ser en un papel, en una computadora de escritorio, laptop o hasta en una agenda electrónica. Lo importante es

que esa información sea legible y entendible por todos, y que pueda ser accedida por quienes lo requieran. Un sistema no va a poner más trabajo, porque siempre hay que registrar la información.

La idea de nuestros sistemas es que se cumplan ciertas primicias: que la información se registre una sola vez –con esto se ahorra tiempo y precisión–, que se registren

en el punto donde suceden las cosas y que su información sea confiable, legible y común. Asimismo, haciendo uso de un sistema de información, se puede estar seguro de la disponibilidad de los datos en el momento en que lo requiera, ya sea para ver si hace falta algún producto o cómo está el inventario, con el fin de observar los resultados para proceder a la toma de decisiones. Nuestros productos pueden ayudar a las ferreterías a manejar de forma más ordenada las áreas financiera, industrial, comercial, y de recursos humanos y nómina. El Módulo Financiero busca ayudarle a las empresas a manejar su información financie-



Por Gonzalo Sandstad Castro.
Gerente de Desarrollo de Negocios.
Exactus ERP.

ro-contable. En ésta se contempla las áreas de administración del sistema, contabilidad general, control bancario, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, y activos fijos, entre otros.

Por su parte, el Módulo Comercial ayuda a aquellas empresas comerciales y de distribución que deban mantener un firme control sobre sus inventarios, costos y ventas –este es un módulo muy importante para los ferreteros–. Sus áreas incluyen control de inventarios, compras, facturación, y estadística de ventas, entre otros.

El Módulo Industrial fue diseñado para satisfacer los requerimientos tecnológicos de las empresas con procesos discretos de manufactura liviana, mientras que el de recursos humanos y nómina está orientado a las empresas de servicios, comerciales e industriales que deban mantener un estricto control sobre el recurso humano.

Cualquier empresa puede obtener estos productos, pero está destinado principalmente a las medianas y grandes empresas que tengan más de dos locales. La solución más básica de nuestros productos empieza en \$5.000, pero contamos con sistema de leasing para que los empresarios tengan la oportunidad de pagar una cuota por mes.

Tenga solo mayoristas preferidos

Ofrecer los productos correctos a los precios correctos. Es uno de los objetivos principales que buscan los detallistas, y a la espera que sus proveedores les puedan tender la mano en este sentido.

Para cualquiera que logre ser proveedor de Home Depot, no solo debe garantizar esta premisa sino otra más importante: tener siempre producto en stock, ya que de no ser así, la empresa ferretera más grande del mundo podría no solo buscar otro proveedor, sino que ponerle fin al contrato por incumplimiento...

Y en estos días, perder un cliente, no son lujos que las empresas puedan darse. Y es que precisamente este gigante calcula que cada cliente podría invertir en sus tiendas, en toda su vida, cerca de \$25 mil, siempre y cuando no solo encuentre factores como un buen servicio al cliente, sino los productos que busca y obviamente, para que los compradores puedan encontrar los artículos que requieren, esta cadena se asegura de contar con los mejores proveedores del ramo.

Y ser mejor proveedor en un mundo globalizado en el que los productos se requieren hoy, es precisamente, lograr despacharle a los clientes antes del momento preciso. Especialistas y ferreteros aconsejan hacer una selección de los proveedores, exponer creativamente la mercadería y brindar un buen asesoramiento al cliente, como puntos clave en el negocio, pero el primordial será

siempre, tener los mayoristas adecuados que les ayuden a hacer crecer sus negocios, pues en la actualidad, para los ferreteros, no se trata solo de conseguir compradores sino de ganar clientes.

El mundo ferretero se ha convertido en un negocio muy rentable. Según el Instituto Peruano de Ferretería (IPF), las ventas en este mercado ascienden a US\$ 1,800 millones al año.

Pese a la expansión de las grandes cadenas como Ace Home Center, Sodimac y Casinelli, el sector es dominado por los pequeños ferreteros que abarcan el 91% del mercado. Solo en Lima existen 4500 ferreterías y 22 campos feriales específicos en este rubro (como Las Malvinas, Paruro, Azángaro, etc.) y todo se debe a una política clara de escogencia de sus proveedores, lo que les permite dar un servicio altamente mejorado y oportuno que sus clientes han valorado.

Esquemas de capacitación

¿Por qué se dan constantes devoluciones de producto en las ferreterías? ¿Quién debe cargar con la responsabilidad en este sentido? Estos son parte de los grandes problemas que enfrentan a diario tanto ferreteros como proveedores, sobre todo cuando se tratan de



artículos técnicos para los que los clientes dan un uso inadecuado.

La relación entre un mayorista y un ferretero se puede venir abajo, estrictamente por un factor de este tipo.

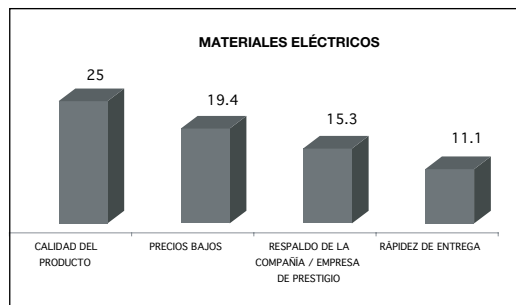
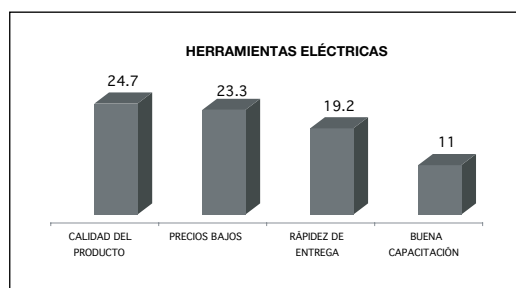
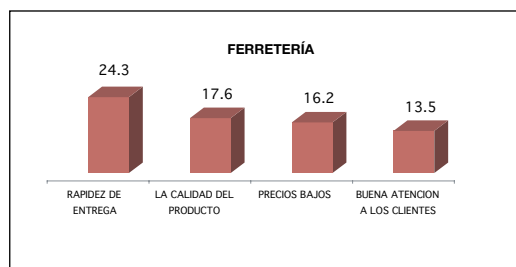
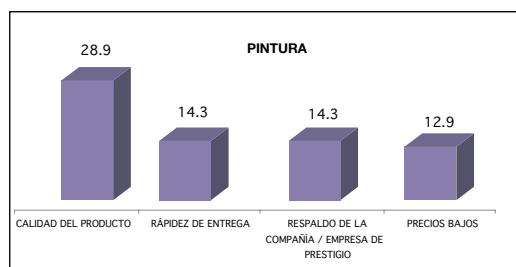
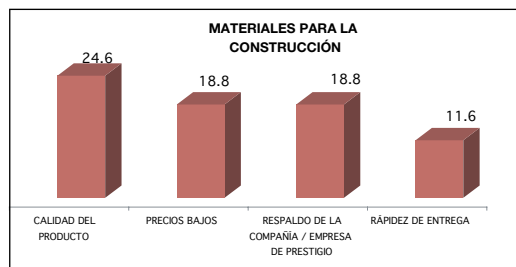
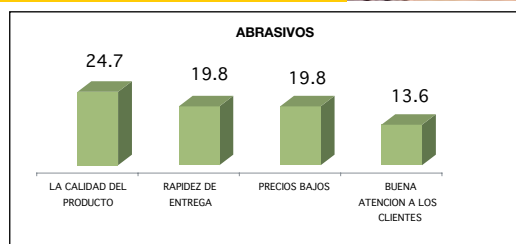
Aquí es donde nace la necesidad de que los mayoristas se aseguren de brindar las capacitaciones adecuadas e idóneas en el momento justo, e igualmente es responsabilidad del detallista buscar formas de trasladar certeramente las asesorías a sus clientes.

Hoy, el ferretero no tiene un proveedor preferido solamente porque envió a tiempo el pedido, sino que evalúa otros factores que son indispensables en el negocio: innovación, capacitación, efectividad de respuesta, precios adecuados y sobre todo, que le cumplan lo pactado.

EMPRESA	VOTOS	GERENTE GENERAL	TELÉFONO
ABRASIVOS			
DISCOS			
Transfesa	10	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Cofersa	7	Marco Romero	(506) 2233-8744
Distribuidora Arsa	6	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Capris	5	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
LIJAS			
3m	7	Gustavo Angulo	(506) 2277-1000
Reposa	7	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
Indudi	6	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
Distribuidora Arsa	5	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
ADHESIVOS			
Distribuidora Arsa	10	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Indudi	7	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
3m	5	Gustavo Angulo	(506) 2277-1000
Cosmac	4	Isidro Porras	(506) 2260-7575
CERRAJERÍA			
Indudi	11	Antonio Argiles	(506) 2293-5454
Transfesa	6	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Matex	5	Alvaro Padilla	(506) 2291-7878
Valco	5	David Kyerszenson	(506) 2252-2222
TORNILLOS			
Torneca	26	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7774
Tornillos La Uruca	14	Javier Rojas	(506) 2256-5212
Universal de Tornillos y Herramientas	5	Oscar Castellanos	(506) 2222-7676
FREGADEROS			
Eb Técnica	11	Manuel Ujueta	(506) 2210-8966
Inasa	6	Peter Wan Chen	(506) 2282-6366
Transfesa	6	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Distribuidora Arsa	4	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
GRIFERÍA			
Distribuidora Arsa	12	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Transfesa	9	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Valco	3	David Kyerszenson	(506) 2252-2222
HERRAMIENTA MANUAL			
HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS			
Imacasa	13	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
Masaca	6	José Rodríguez	(506) 2244-4044
Importaciones Vega	6	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Almacenes Unidos	5	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
HERRAMIENTAS MANUALES			
Almacenes Unidos	8	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Cofersa	7	Marco Romero	(506) 2233-8744
Distribuidora Arsa	7	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Transfesa	6	Marco Hernández	(506) 2210-8989
HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS			
Cofersa	11	Marco Romero	(506) 2233-8744
Importaciones Vega	6	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Capris	5	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
Distribuidora Arsa	4	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
BOMBILLERÍA Y ELECTRICIDAD			
BOMBILLOS			
Distribuidora Arsa	8	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Importaciones Vega	7	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Transfesa	4	Marco Hernández	(506) 2210-8989
El Eléctrico Ferretero	4	Carlos Barquero	(506) 2286-2828

EMPRESA	VOTOS	GERENTE GENERAL	TELÉFONO
LÁMPARAS			
Arqdeco	10	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
Distribuidora Arsa	7	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Importaciones Vega	7	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Havell's Sylvania	4	Oscar Vega	(506) 2210-7600
MATERIALES ELÉCTRICOS			
El Eléctrico Ferretero	6	Carlos Barquero	(506) 2286-2828
Almacenes Unidos	6	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Matex	5	Alvaro Padilla	(506) 2291-7878
Bticino	4	Giuseppe Rufini	(506) 2298-5600
JARDINERÍA			
JARDINERÍA			
Distribuidora Arsa	9	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Transfesa	5	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Almacenes Unidos	4	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Imacasa	3	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
MADERA			
Abonos Agro	7	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
Amanco	3	Mario Peña	(506) 2209-3400
Almacenes Unidos	3	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES			
MANGUERAS			
Productos Plásticos Sirena	20	Franklin Chaves	(506) 2235-8005
Durman Esquivel	14	Luis Martínez	(506) 2436-4700
Distribuidora Arsa	6	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
BOMBAS PARA AGUA			
Durman Esquivel	12	Luis Martínez	(506) 2436-4700
Cofersa	6	Marco Romero	(506) 2233-8744
Almacenes Unidos	4	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Importaciones Campos Rudin	3	Oscar Campos	(506) 2257-4604
TANQUES PARA AGUA			
La Casa Del Tanque	10	David Peña	(506) 2227-3722
Abonos Agro	4	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS			
COMPRESORES			
Cofersa	19	Marco Romero	(506) 2233-8744
Importaciones Vega	6	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Almacenes Unidos	6	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Capris	3	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
GENERADORES ELÉCTRICOS			
Cofersa	8	Marco Romero	(506) 2233-8744
Almacenes Unidos	6	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Importaciones Vega	4	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Importadora Campos Rudin	2	Oscar Campos	(506) 2257-4604
MÁQUINAS PARA SOLDAR			
Almacenes Unidos	14	Augusto Losilla	(506) 2255-4444
Capris	7	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
Cofersa	5	Marco Romero	(506) 2233-8744
Importaciones Vega	4	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN			
ARENA Y PIEDRA			
Meco	2	Humberto Fernández Mauro	(506) 2519-7000
Holcim	1	Marcos Fernandez	(506) 2205-3000
Quebradores del Sur	1	Gilberto Alias Garro	(506) 2771-8081

EMPRESA	VOTOS	GERENTE GENERAL	TELÉFONO
BLOCK			
Holcim	8	Marcos Fernández	(506) 2205-3000
Concrepal	3	Carlos Rodríguez	(506) 2453-0133
CARRETILOS Y BALDES			
Transfesa	8	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Espartaco	6	Ricardo Díaz	(506) 2272-4603
Cofersa	5	Marco Romero	(506) 2233-8744
Abonos Agro	5	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
CEMENTO			
Holcim	14	Marcos Fernández	(506) 2205-3000
Cemex	11	Ramón Pizarro	(506) 2201-8200
GYPSUM			
Tecnigypsum	17	Luis Eduardo Chacón	(506) 2272-0265
Macopa	10	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
Amanco	5	Mario Peña	(506) 2209-3400
LÁMINAS DE FIBROCEMENTO			
Plycem	15	Milton Barrera	(506) 2551-0866
Amanco	11	Mario Peña	(506) 2209-3400
Tecnigypsum	4	Luis Eduardo Chacón	(506) 2272-0265
TECHOS DE ZINC			
Metalco	14	Santiago Dapena	(506) 2247-1100
Abonos Agro	7	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
Transfesa	3	Marco Hernández	(506) 2210-8989
LOZA SANITARIA			
LOZA SANITARIA			
Valco	9	David Kyerszenson	(506) 2252-2222
Abonos Agro	6	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
FIBRAS			
MECATE			
Transfesa	9	Marco Hernández	(506) 2210-8989
Distribuidora Arsa	8	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NT Centroamérica	5	Carlos Mario Gallego	(506) 2293-6916
PINTURAS Y ESPECIALIDADES			
AEROSOLES			
Sur	14	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Celco	5	German Obando	(506) 2279-9555
Lanco	5	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Corona	4	Jorge Braham	(506) 2215-2303
BARNICES			
Sur	24	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	8	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Corona	5	Jorge Braham	(506) 2215-2303
ESPECIALIDADES			
Sur	25	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	9	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	7	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
PINTURA EXTERIOR			
Sur	26	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	8	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
IMPERMEABILIZANTES			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	9	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217



EMPRESA	VOTOS	GERENTE GENERAL	TELÉFONO
PINTURA INTERIOR			
Sur	28	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	8	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
PINTURA			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	7	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
SELLADORES			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	6	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
SOLVENTES			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	7	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
TINTES			
Sur	27	Enrico Giordano	(506) 2211-3800
Lanco	10	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
Kativo	9	Jorge Luis Jiménez	(506) 2240-2217
PISOS			
PISOS			
Abonos Agro	3	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
Almacenes Unidos	2	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
CERÁMICA			
Cerámica Mundial	4	Rolando Chavarría	(506) 2219-4343
Ceinsa	3	Bernal Jiménez	(506) 2250-5656
Abonos Agro	2	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
PRODUCTOS QUIÍMICOS			
Central de Servicios Químicos	8	Juan Tud Durán	(506) 2279-7985
Celco	3	German Obando	(506) 2279-9555
TUBERÍA			
TUBERÍA PVC			
Durman Esquivel	18	Luis Martínez	(506) 2436-4700
Amanco	13	Mario Peña Cabus	(506) 2209-3400
Abonos Agro	1	Carlos Esquivel	(506) 2212-9300
TUBERÍA DE CONCRETO			
Holcim	4	Marcos Fernández	(506) 2205-3000
Quebradores del Sur	1	Gilberto Alías Garro	(506) 2771-8081
Concreto Industrial	1	José Alberto Barrantes	(506) 2282-3737

Ranking de mayoristas

El ranking fue elaborado por la empresa Api Sigma Dos CR. Este listado alberga el resultado de las opiniones de 70 ferreteros, entre dueños, administradores y proveedores. La pregunta que se le hizo a cada consultado, de acuerdo con la categoría de producto, fue: ¿cuál es su proveedor preferido? Posteriormente, se les consultó: ¿qué valoran más en esta categoría? De esta forma, el estudio determina no solo los proveedores preferidos en cada categoría de producto, sino las valoraciones más importantes de los ferreteros, para considerar a los mayoristas como preferidos.

¿Cómo lograr aumentar las ventas de abrasivos?

Soldadores, maestros de obras, albañiles, ebanistas, constructores y demás usuarios, retornan a los negocios ferreteros porque han recibido no solo asesorías acertadas, sino productos abrasivos adecuados que satisfacen sus necesidades.



Cuando se trata de productos abrasivos (discos y lijas), según los expertos, con el fin de que las ventas aumenten, lo menos que se puede hacer es asesorar acertadamente al cliente.

En primer instancia, lo más recomendable es investigar cuáles son las necesidades del cliente. Si éste, por ejemplo, requiere cortar concreto y posteriormente, elaborar una estructura de perling, lo ideal es venderle un disco para corte de concreto y un disco para corte de metal. Posteriormente, indagar y ofrecerle las distintas calidades de discos que posee en su establecimiento, pero esta decisión ya recae exclusivamente en el comprador.

Lo mismo pasa para el caso de las lijas, que las hay para madera, metal, concreto y otros sustratos de la construcción.

Utilizar uno de estos productos para otra necesidad diferente, es donde aparecen los problemas, pues el usuario no puede, por ejemplo, cortar concreto con un disco para metal, ni lijar una superficie de madera con una lija para metal. Cada producto a lo que corresponde.

ESPECIAL DE ABRASIVOS

Mayoristas Abrasivos

Empresa	Gerente General	Teléfono	Producto Abrasivo Estrella
Transfesa	Marco Hernández Ballester	2210-8999	Norton
Capris S.A	Werner Osstnbach	2290-0102	
Abonos Agro S.A	Carlos Esquivel Bernard	2212-9300	Discos Pferd y Lija 3M
Ferretería Reimers	Juan Carlos Ureña Rojas	2290-1020	Raspa
Distribuidora Repos	Raúl Pinto Odio	2272-4066	Lija en seco/ Bandas/ Rollos de lija marca Fandeli
Torneca S.A	Luis Carlos Barquero	2207-7777	Discos de Cortar Metal y concreto Carborundum
Proveeduría Total Ferretero S.A	Francisco Herrera	2219-3232	Lijas en pliegos, bandas, rollos y discos además del Flat disc o mill hojas Boss
Importaciones Camvi JLCR S.A / Soldaduras L.C	Randall Campos Villegas	2260-8594	Disco de Cortar Metales Pro-Line
Sorie Internacional S.A.	Niki Sciamanna Grandinetti, Zec, Itamben	2296-2117	Discos en General
Importec	Walter Alfaro	2226-3070	Discos Diamantados ADW y Intruder
Importaciones Vega	Rafael Angel Vargas	2444-3360	Best Value
Festacro S.A (G&Q)	Greivin López Zuñiga	2447-7886	Disco de cortar Hunter
Rosejo Comercial	José Schifter	2296-7670	Disco de corte para metal, disco de desbaste, disco para concreto, disco mil hojas (Flap) Marca: CamelFlex. Lija para madera, lija de agua, lija en bandas, Fibro Discos, lija en rollo, piedras o ruedas de esmeril marca Abracol
Madisa (Bosch)	Michael Guido Fernandez	2233-6255	Marca Dewalt, hay discos de lija, de corte (madera, metal,concreto) discos Flat o mil hojas
Superba S.A	Ivonne Sonderegger	2255-1044	Discos de cortar Metal Pferd (Caballito)
Macavi WS S.A 2239-7544	Ricardo Arias	2293-1476	Siarex
Unidos Mayoreo S.A. 3M	Javier Velásquez Sanabria Walter Araya	2275-8822 2277-1000	CORYN Lijas de agua marca 3M
Cofersa	Marco Romero	2233-8744	Discos Marca NEO

Importaciones de discos y lijas

	País	2006		2007	
		Valor (Miles US\$)	Peso (Toneladas)	Valor (Miles US\$)	Peso (Toneladas)
Discos de corte	ESTADOS UNIDOS	2687.9	49.2	2286.6	74.6
	ALEMANIA	100.9	2.0	125.1	3.9
	ITALIA	90.5	2.1	89.2	1.6
	MEXICO	94.7	5.3	74.8	3.1
	REINO UNIDO	34.0	1.0	46.3	1.2
	SUIZA	7.7	0.1	44.6	0.3
	AUSTRALIA	0.0	0.0	40.8	5.7
Lijas	MEXICO	140.6	71.7	191.4	83.9
	COLOMBIA	144.8	27.9	158.8	29.0
	COREA DEL SUR	59.9	7.3	145.2	17.5
	ESTADOS UNIDOS	98.1	21.9	128.7	19.2
	CHILE	107.4	8.8	102.0	8.5
	BRASIL	122.8	30.7	68.0	16.3
	CHINA	2.1	0.4	64.2	25.0
Discos de desbaste	ALEMANIA	201.3	27.3	315.6	36.5
	ESTADOS UNIDOS DE A.	235.9	22.8	256.4	19.5
	BRASIL	179.4	44.2	136.0	28.0
	COLOMBIA	8.7	1.2	48.7	9.3
	ITALIA	27.3	7.1	30.8	3.3
	PANAMA	0.1	0.0	19.3	1.4
	MEXICO	3.3	0.7	18.1	2.7
	CHINA	16.5	2.7	8.6	3.5

TAN PERFECTO,
COMO SI LA MISMA NATURALEZA
LO HUBIERA CREADO...



DISCOS DE CORTE Y DESBASTE, PLIEGOS Y ROLLOS DE LIJA


CARBORUNDUM

Más de 100 años ofreciendo tecnología,
innovación y calidad
en productos abrasivos.

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO



**El disco de
calidad se llama...**

metabo[®]



Corte metal



Corte piedra



De lija



Pulir

metabo[®]
work. don't play.



Atención a mayorista ferretero al 2519-5050

**Pero, cuál es el disco que le
piden sus clientes?**

...metabo[®]



Corte metal



Corte piedra



De lija



Pulir

**¡Ofrezca la calidad que
le están pidiendo y
ahórrese problemas!**



Atención a mayorista ferretero al 2519-5050

3M compite en banda

Por 3M

Con bandas de lija para madera pegadas a tope y abrasivos para acero inoxidable, 3M impregna de innovación el mercado.

En busca de desarrollar procesos que contribuyan al aseguramiento de calidad, 3M posee a disposición del mercado sus lijas de banda para madera.

Estos sistemas tienen la ventaja de que son pegados a tope y no mediante traslape, lo que le asegura al cliente que las bandas no se van a romper, independientemente de la dirección a la que se manio-bre.

Igualmente, mediante este sistema de pegado, se asegura de que en el trabajo final de lijado no quedan marcas, tal y como suele suceder cuando se utilizan bandas pegadas por traslape.

Precisamente, para el pegado a tope, se utiliza una cinta especial de alto desempeño, lo que permite una mayor fortaleza de la banda.



Para el caso de las bandas grandes, una vez que el cliente las solicita, éste las puede tener en su negocio en 5 días, ya que 3M debe velar que los pedidos de sus clientes, sobre todo en el caso de medidas específicas, hayan cumplido con todo su proceso de curado y verificación de calidad. 3M brinda asesoría técnica en el uso de uno u otro grano, así como en la recomendación de tipos de bandas.



Metalmecánica

3M también posee todo un esquema de abrasivos diseñado para trabajar los aceros inoxidables. Se trata de procesos para hacer los acabados sanitarios 3 ó 4, e incluso se puede llegar a un tipo 9. Se cuenta con procesos para trabajar el acero inoxidable desde que inicia la soldadura y hasta el acabado final. ¿Cómo llegar a un acabado 3 ó 4 rápidamente? Se hace por medio de nivelación de soldadura a través de discos de fibra de mineral de cubitrón que brindan un corte rápido, limpio y frío. Estos son materiales que no contaminan el acero inoxidable

Proceso

Paso 1: discos de fibra con abrasivos cubitrón, grano 60.

Paso 2: buscar la línea del acero inoxidable, con un abrasivo cubitrón en banda, en grano 120 para darle el rayado en el mismo sentido que fue producida la lámina de acero inoxidable, para desvanecer cualquier tipo de marca.

Paso 3: acabado final con Scotch-Brite A Coarse, para acondicionar la superficie, eliminar las micro rebabas y dar el acabado satinado, igual a un acabado 3 ó 4, en acero inoxidable tipo sanitario.



Estas bandas son de clasificación 240 D con respaldo de tela. 3M cuenta con bandas en varias medidas, en un máximo de ancho de 52 centímetros, y el largo que el cliente requiera.

Los granos de lija con los que cuenta la empresa para este sistema son: 36, 40, 50, 60, 80, 100, 120 y en este momento se están incorporando lijas con granos de 180, 220 hasta 240.

Estos sistemas de lija de bandas son aptos para trabajos en mueblerías que utilizan bandas pequeñas y portátiles o mueblerías industriales que requieren bandas más grandes o para industrias que trabajan en la fabricación de puertas de madera.

En el caso de las ferreterías, 3M incursiona con las bandas portátiles y para las bandas más grandes lo hace por medio de distribuidores especializados.



+ Resistencia
Mejor desempeño



NUEVAS
Bandas de Lija

Con las **Nuevas bandas de lija 3M** usted obtendrá:
Mayor Lijado + Mayor Rendimiento = Mayor Economía



LOS MEJORES RESULTADOS DE PRINCIPIO A FIN

3M Finishing Systems



Nuevos

Hookit 6"

Stikit 5"

Las herramientas, los accesorios y los abrasivos correctos



Lo nuevo de **NEO**

La marca de abrasivos NEO amplía su línea e incorpora los nuevos discos Flat
Por Cofersa

Consorcio Ferretero de San José (Cofersa) sigue sorprendiendo al mercado con productos de alta calidad. Ahora lo hace incorporando a la reconocida marca de abrasivos NEO, la línea de discos Flat, para pulir y esmerilar acero inoxidable, acero y madera.

Estos discos Flat vienen en medidas de 4 1/2 y 7 pulgadas.

“Con los discos NEO ofrecemos un producto de alta calidad a un 1/3 del precio de un disco líder del mercado. La calidad de nuestros discos se mantiene dentro de los estándares más altos del mercado”, comenta Carlos

Brenes, Administrador de Categoría de Cofersa.

Actualmente, Cofersa posee discos NEO rectos, de centro deprimido, convencionales, ultra delgados y los nuevos Flat.

Dada la calidad de estos discos, la fábrica incluso se encarga de producirlos a empresas reconocidas a nivel mundial.

“No solo porque el precio sea bajo tiene que asociarse con un producto de baja calidad. Es necesario romper con ese paradigma que ha estado presente en el mercado: el alto precio ya no es sinónimo de calidad”, indica Brenes.

Ventajoso y alto rendimiento

En este momento, en el mercado, según Brenes, hay más de 250 ferreteros distribuyendo NEO en el mercado. “Cada vez que un cliente prueba un disco se da cuenta que el producto es bueno, ventajoso y de alto rendimiento”.

Los discos NEO son el resultado de varios años de investigaciones en las plantas de producción, dando como resultado discos de excelente calidad y aun precio muy competitivo, de hecho es posible comprar por cada disco de la competencia, tres de NEO.

Además de los nuevos Flat, estos discos abrasivos están disponibles en los tamaños de 4 1/2”, 7”, 9” y 14”, y los hay para concreto, metal y ultrafinos.

El programa de investigación y desarrollo de productos NEO garantiza la fabricación de éstos, con altos estándares de calidad.

Comparando estos productos con los que de otras marcas, determinaron que los NEO ofrecen un rendimiento mayor en un 5%.

Actualmente, esta marca se comercializa en Argentina, Ecuador, Paraguay, Venezuela, Brasil y México, donde han tenido resultados altos en ventas y se ha podido comprobar su calidad y alto rendimiento.

Cofersa, tal y como lo ha hecho con todos sus productos, brinda todo el respaldo y garantiza la calidad de NEO.

Carlos Brenes, Administrador de Categoría de Cofersa, muestra parte de la línea de discos NEO, ahora con la incorporación de los discos Flat.



La mejor calidad al mejor precio



COFERSA
Oficinas Centrales

Tel: (506) 2205 2525 • Fax: (506) 2205 2426

Pozos de Santa Ana, de la entrada principal de Hules Técnicos 200 metros este.



Importec lanza al mercado su nuevo disco abrasivo



Walter Alfaro, Gerente General Importec Inc.

El nuevo disco abrasivo para corte y desbaste para metales se une a la familia de Intruder



Confiados

Igualmente, el gerente sostiene que los ferreteros del país pueden sentirse en total confianza con la calidad de este disco abrasivo Intruder, "pues al conocer la calidad del diamantado, pueden comprobar que estamos hablando de productos de avanzada y de alto rendimiento".

Este disco es totalmente adaptable a todo tipo de esmeriladora y tronzadora.

"Contamos con un stock amplio en todas las presentaciones para abastecer la demanda de los clientes de todo el país, mediante entregas rápidas", indica Alfaro.

Tenemos como objetivo, comenta Alfaro, ofrecer un servicio especializado, con la mayor dedicación, seriedad y compromiso, gracias a la experiencia adquirida por nuestro equipo. Estamos a su disposición para asesorarle técnicamente y evacuar consultas que precisen sobre nuestros productos para el suministro y la ferretería industrial. En estos momentos estamos suministrando nuestros productos a nivel nacional.

Walter Alfaro, fundador de Importec Inc, se ha esmerado en garantizar a sus clientes soluciones personalizadas con la más alta calidad y al mejor precio. "Queremos ser reconocidos como la empresa líder de herramientas de corte para usos industriales en el

mercado nacional." Para lograr su objetivo, Importec se guía por valores como:

1. La honestidad
2. El compromiso por el trabajo bien hecho
3. El interés por la tecnología y la innovación
4. La adaptación al cambio
5. El trabajo en equipo
6. La sencillez sobre la complejidad
7. El enfoque al cliente.

Para este nuevo producto, al igual que el disco diamantado, **INTRUDER** brinda todo el respaldo y garantía de calidad.

"Sobre todo cuando se trata de productos de este tipo, buscamos que el ferretero pueda ofrecer a sus clientes un producto diferente con calidad y capaz de desarrollar altos estándares de rendimiento, pues sabemos que esto es lo que busca el mercado".

Para pedidos, Importec Inc. pone a disposición del mercado los teléfonos: (506) 2226-3070 y (506) 2227-4170.



Asegure sus ventas con el mejor disco de corte y desbaste para metal



Disco para corte en metal

DIAMETRO	GROSOR
115 mm	3,0 mm
180 mm	3,0 mm
230 mm	3,0 mm
350 mm	3,25 mm



Disco para esmerilado de metal

DIAMETRO	GROSOR
115 mm	6,0 mm
180 mm	6,0 mm
230 mm	6,0 mm



Disco para corte en metales inoxidables

DIAMETRO	GROSOR
115 mm	1,6 mm
180 mm	1,6 mm
230 mm	1,8 mm

LO NUEVO DE INTRUDER

Ahora también contamos con un amplio surtido de herramientas para la industria y metalmecánica:

- Rimas fijas, cónicas y ajustables
- Brocas de titanio
- Brocas centro
- Machos para roscas
- Cuchillas para torno
- Fresas de "Carbide"
- Espigas para desbaste



www.intruderdiamondtools.com
Tel: (506) 2226-3070 info@intruderdiamondtools.com



Olvídense de los problemas de almacenaje...

Le ha pasado que a pesar de contar con buen espacio, éste se le hace insuficiente por la falta de acomodo de su inventario, impidiéndole no solo hacer más compras para incrementar sus ventas, sino que su negocio tenga un constante crecimiento.

Por *Metálica Imperio*

Cuando estas cosas suceden, es necesario pensar no solo en hacer un reacomodo del espacio de su negocio, sino en un sistema de almacenaje más eficiente.

Según Alvaro Chavarría, Gerente General de Metálica Imperio, "los procesos de innovación y mejora no pueden estancarse nunca en una empresa que quiera ser competitiva y menos en el área de ferretería, y para este caso los sistemas de almacenamiento representan una parte crítica dentro de los aspectos considerables para ser más eficientes y rentables".

Chavarría comenta que los sistemas dinámicos de almacenaje le pueden generar a las empresas ahorros de espacio, tiempo y recursos, pues estos "optimizan las superficies existentes de almacenamiento y aumentan la efectividad y eficacia en los procesos. Un adecuado sistema aporta potencial de racionalización ayudando a reducir costos en base a un eficiente uso del espacio disponible, aumento de productividad y mejora del control y la gestión del stock".

Sistemas

Entre los sistemas de almacenaje con que cuenta Metálica Imperio se encuentran:

- **Racks selectivos:** sistema convencional de estanterías para paletización que representa una respuesta para los clientes que necesitan almacenar productos en tarimas con variedad de tamaños o características.

Las ventajas más destacadas son:

- Facilitar la carga y descarga de la mercancía, ya que se puede acceder a cada tarima sin necesidad de mover o desplazar las otras.

- Control de "stock".
- Máxima adaptabilidad a cualquier tipo de carga, tanto por peso como por volumen.

- **Mezanines:** permiten aprovechar al máximo la altura útil de un espacio duplicando o triplicando su superficie. Es posible aprovechar toda la superficie o solo las zonas más altas de la bodega.

Sus ventajas: montaje rápido y fácil. Estructuras desmontables, todos sus elementos se recuperan y es muy fácil modificar su estructura y dimensiones. Se complementan con las diferentes estanterías existentes.

- **Mini-Racks:** para productos tipo "picking" manual, que permite almacenamiento de productos de cargas intermedias, niveles ajustables según las necesidades, fácil montaje. No hay necesidad de tornillos.

Diseñados bajo los mismos estándares que los racks pesados, con las mismas características técnicas y constructivas.

- **Estantería de almacenamiento ligero:** El sistema de almacenaje ligero proporciona una solución a las más diversas necesidades de almacenaje de cargas medias y ligeras, siempre que estas se manipulen de manera manual.

- **Góndolas:** La góndola de exhibición es uno de los medios de almacenamiento y exhibición más eficaces en cuanto a compra de impulso se trata. Las góndolas están compuestas por unidades que se ensamblan y ajustan a todas las necesidades de espacio y exhibición de mercancías. Se presentan con diferentes medidas de largo, ancho y altura, y acabados especiales para adaptarse a las necesidades de exhibición.



El sistema de almacenaje ligero proporciona una solución a las más diversas necesidades de almacenaje de cargas medias y ligeras, siempre que estas se manipulen de manera manual.



Los sistemas de Mini Racks permiten almacenamiento de productos de cargas intermedias, niveles ajustables según las necesidades, fácil montaje. No hay necesidad de tornillos.

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

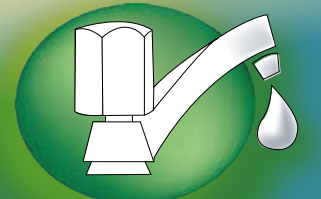


Cemento/Cerámica



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.

Líder mundial del “retailing” El imperio de Home Depot

El Exvicepresidente de Home Depot, en Estados Unidos, Paul Raines, aunque no lo negó, afirmó que no está autorizado para hablar sobre la llegada de una tienda a Centroamérica o a Costa Rica. Sin embargo, compartió algunas estrategias de venta y mercadeo que identifican a este gigante de la ferretería y construcción.

Home Depot, líder mundial del “retailing” (venta al detalle) en ferretería, hogar y materiales de construcción, sería algo así como una de las mayores inspiraciones para quienes dirigen negocios ferreteros en nuestro país, sobre todo en el tema de atraer cada vez más compradores. Precisamente, Paul Raines, Exvicepresidente para los Estados Unidos, de este gigante ferretero, estuvo en Costa Rica hablando un poco de las estrategias de mercadeo y comercialización que aplica esta empresa, que posee tiendas además en México, Canadá y China.

“En Home Depot, tenemos una estrategia de ventas que nos ha dado muy buenos resultados: buscamos que quien entra a una tienda, se vaya con al menos un producto, nunca con las manos vacías”, fue uno de los primeros comentarios de Raines en su conferencia.

De inmediato, muchos pensaron que esta estrategia no dista mucho de los objetivos que cualquier empresa podría trazarse de cara a sus clientes, sin embargo, la sala enmudeció cuando Raines afirmó que si por ejemplo, un cliente entraba en busca de un producto específico y no había en stock, tocaba darle un producto igual, de otra marca, probablemente más caro, pero al precio del primer producto que el cliente buscaba.

Y esto lo conocen los empleados y están debidamente autorizados y empoderados para ejecutarlo.

Para Raines, sin embargo, no hay mejor estrategia para liderar una cadena de tiendas de este tipo, que hablar con los clientes.

Costumbre que afirma practicar a diario. “Hablo con los clientes para tomar acciones, no permito que las conversaciones con ellos se queden perdidas. Solo los compradores pueden dar ideas certeras de lo que el negocio requiere. Para nosotros, este es un tema sofisticado”, dice Raines.

Y es que no es para menos, considerar que escuchar a los clientes sea una práctica valedera, pues solo el año pasado esta empresa en sus 2700 tiendas facturó \$71,000 millones.

“Sobre todo –añade– hablar con los que no compran?, ¿por qué decidieron irse sin nada?, ¿cómo los atendieron?

Raines dice que el 75% de los clientes que ingresan a una ferretería compran, pero que el 25% son los que hacen la diferencia.

“La idea es que el cliente salga con un producto que le resuelva su problema”.

“Apretar” proveedores

Para el mundo globalizado en el que vivimos, donde la competencia es fiera en todo sentido, los detallistas se pueden dar el lujo de “apretar” y exigir a sus proveedores, “pues si un ferretero no tiene metas de rotación por categoría de producto, no se pueden lograr muchas cosas. Un inventario con problemas puede quebrar a una empresa”.

Y sobre el servicio al cliente, este ejecutivo

afirma que la filosofía que mantiene Home Depot es la de atender un cliente a la vez, por eso le inculcan al personal que solo se puede atender a la persona que se tiene en frente. “Bajo este esquema atendemos 1 billón de clientes al año”.

¿Pero qué hacer para atraer cada vez más clientes al negocio? Según Raines, el consumidor busca valor en una economía difícil, por eso una estrategia podría ser crear crecimientos de márgenes de rentabilidad en productos de bajo precio. “Establecer un esquema de rentabilidad por producto”. Sin embargo, para poder darle seguimiento a los productos, medir su velocidad de rotación, es indispensable que los proveedores utilicen códigos de barras.

Como otro factor clave para quienes están en este negocio de “retailing”, este ejecutivo dice que el empresario no puede apartarse de la tecnología, pues ésta es un arma que ayuda a perseguir la excelencia. “Si no me alío con la tecnología, mi competencia, indudablemente, sí lo hará”.

Pilares de servicio al cliente de Home Depot

- Tener producto siempre en stock y en el momento indicado
- Mantener un surtido amplio
- Cuidar al cliente y atenderlo como se merece
- Mantener siempre las tiendas en una condición presentable
- Ejecutar esto miles de veces todos los días, en todas las tiendas



En el mundo del “retailing”, muchas veces los negocios con sus promociones premian la deslealtad y dejan de lado a los clientes fieles. “Debería motivarse mayormente a quienes siempre compran”. Paul Raines, Exvicepresidente de Home Depot, Estados Unidos.

EN BODEGA

Estomba también

Estomba, representante de la empresa argentina Industrias Saladillo,

Y así lo ha anunciado con bombos y platillos, pues en Estomba aseguran que se trata de una tecnología revolucionaria, menos contaminante que otros sistemas que se conocen en el mercado y que por su facilidad de instalación ahorra un alto porcentaje en tiempo, sobre todo para la industria de la construcción, donde se requieren trabajos de calidad y que apliquen rapidez.

En Estomba, su Gerente de Ventas y Mercadeo, Víctor Guillín, afirma que desde hace 3 años es representante para el país de Industrias Saladillo, de Argentina, que son los fabricantes de la tubería.

"Al ser el PVC contaminante y tóxico, esta empresa se dedicó a trabajar con la tubería de polipropileno", afirma Guillín.

El gerente afirma que ya cuenta con producto

en el país y que se opera mediante una máquina termofusionadora.

"Nuestra idea es venderlo por obra en las empresas constructoras, compañías electro-mecánicas y en ferreterías. De hecho, ya estamos en negociaciones con algunos mayoristas ferreteros", dice Guillín.

Se puede roscar

Sostiene que el tubo también tiene la ventaja de que se puede roscar, mediante una terraja.

Para operar el sistema, se necesita una máquina termofusionadora y otros accesorios. "La máquina viene con varias boquillas de 1/2, 3/4, y 1 pulgada, y la idea es hacer paquetes a los contratistas para incorporarles el kit de trabajo".



Sistema de tubería con el kit de operación de Estomba.

ofrece polipropileno

puso a disposición del mercado, su opción en tubería de polipropileno.

Entre las ventajas que posee el tubo, según Guillín, están: el seguro de que no hay pérdidas, aún y cuando los tubos quedaran mal, porque al ser termofusionados, quedan totalmente sellados.

Además, la tubería puede soportar cargas y tensiones de un movimiento sísmico, aún estando dentro de una pared.

"Otro factor importante es su alta flexibilidad, lo que hace que se puedan generar instalaciones con mucha versatilidad", dice Guillín.

Guillín invita a todas las constructoras y ferreterías que quieran probar este nuevo sistema de tubería para que se acerquen a Estomba. Esta tubería argentina es de color café.

En el caso de las ferreterías que vayan a comercializar con esta tecnología, Guillín sostiene que perfectamente éstas tendrán una

opción más para ganar clientes por ejemplo de constructoras, plomeros, entre otros.

Estomba estaría en la disposición de brindar capacitaciones a los clientes que requieran adoptar y comercializar con este sistema y que según Guillín, es sumamente fácil de operar y por su resistencia, Industrias Saladillo garantiza el producto desarrollado hasta por 10 años

Víctor Guillín, Gerente de Ventas y Mercadeo de Estomba, afirma que poco a poco el sistema de tubería de polipropileno se va a ir introduciendo en la industria de la construcción.



Saladillo H3
Termofusión

Tubo y conexión,
una sola pieza



Nada más sencillo.
Nada más seguro.

Industrias
Saladillo S.A.

Tuberías de Polipropileno Termofusión

- Conducción de agua potable fría y caliente.
- Uso en la industria alimenticia.
- Conducción de productos químicos y fluidos industriales.
- El sistema H3 es absolutamente atóxico e inerte, esto es garantizado por la (NSF-61) EEUU.

ESTOMBA S.A.
Un mundo de innovación

Telefax: (506) 2227-4107
info@estombacr.com

Agente exclusivo en Costa Rica

**Industrias
Saladillo S.A.**

duretán[®]
Sellador de poliuretano



DISPONIBLES EN COLORES:

- GRIS
- NEGRO
- BLANCO
- TEJA
- BRONCE
- Y AHORA EN COLOR VERDE



duretán[®] ha sido formulado fundamentalmente para:

- Sellos o uniones elásticas, herméticas, impermeables y durables entre materiales porosos y lisos.
- Sellos de juntas constructivas con movimiento severo entre materiales como mampostería y paneles prefabricados en general.
- Sellos entre aluminio y muro, muros de contención, láminas de aluminio, láminas galvanizadas, y mucho más.
- Notable resistencia al envejecimiento e intemperismo.
- Resistente a la humedad salina.

Representante y Distribuidor exclusivo:



Tels. (506) 2240-3616 • Fax. (506) 2240-2629 • www.megalineas.com • ventas@megalineas.com • victorcordero@megalineas.com

Estrategias para ganar en una feria

Una feria especializada otorga alternativas valiosas de mantenerse vigente en el mercado y de establecer negociaciones, pero sobre todo, de buscar nuevos productos a precios ventajosos. Busque hacer una buena estrategia en su visita

Probablemente, usted como ferretero o dueño de un depósito de materiales se pregunte todos los días: ¿con qué me irá a salir hoy la competencia...?

Para muchos, empresarios eventualmente éste sea un problema que hasta el sueño les ha de quitar, sin embargo, si se analiza bien puede representar una oportunidad para adelantarse diariamente a la competencia.

Precisamente, en la pasada Expoferretera, Óscar González, Propietario de Materiales Sarapiquí, nos comentaba que una de las formas de estar al día en el mercado, de estar al tanto de los precios que se manejan en el sector, y de buscar estrategias de venta exitosas, era por mucho esta feria.

Y es que sabía que aunque no se llevara nada en sus manos, en ese momento para su negocio, llevaba consigo el aprendizaje por ejemplo de formas de exhibición novedosas, de servicio al cliente y que posteriormente podría poner en práctica en el negocio.

Sin embargo, fuera de estas ventajas, para González también era indispensable el contacto que pudiera hacer con proveedores que por diversas razones no habían llegado hasta su negocio y que eventualmente, le podrían ayudar a tener un mayor inventario de productos.

Tomando como ejemplo este ferretero, no es la primera vez que probablemente un empresario se viene con las manos vacías de una feria, pero hay que tener en cuenta que con solo tener el primer pie en ella y establecer los primeros contactos con proveedores, empieza la condición de ganador sobre la competencia inmediata.

Consejos

Ahora bien, estando de lleno en la feria, quizás a muchos les sucede que no les da tiempo de observar todo en detalle, de manera que necesitarán al menos dos días para visitar todos los stands.

Sin embargo, si el problema de muchos ferreteros es la falta de tiempo y apenas cuentan, por ejemplo, con menos de una tarde para detallar su visita en la feria, aquí algunos consejos para sacar el mayor provecho:

1. Planee bien su estrategia de visita. Esto lo puede hacer haciendo un análisis de los proveedores que estarán en la feria y que se publican con antelación en esta revista. Detalle lo que más está necesitando para su negocio y así podrá elegir con cuáles proveedores necesita negociar con urgencia.

2. Ya una vez con su estrategia en mano, aproveche cada conversación con el mayorista para preguntarle sobre técnicas de venta y exhibición, así como tendencias en el mercado.

Esto le podrá dar una idea clara del porcentaje de actualización que tiene su ferretería.

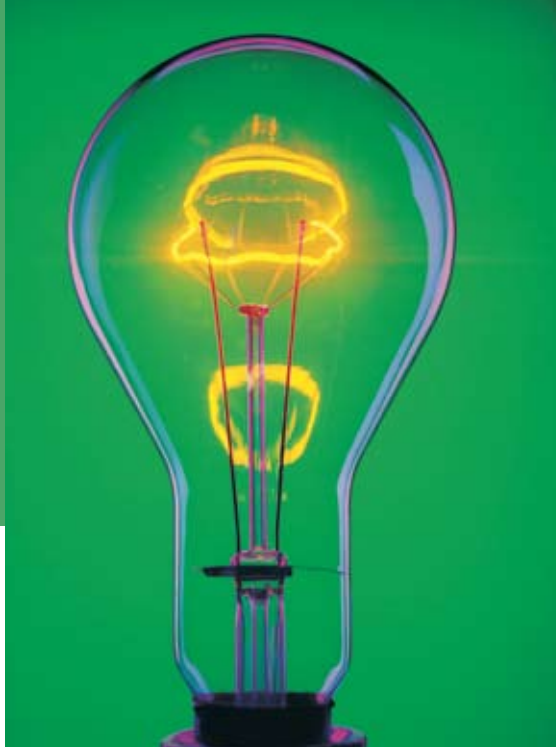
3. Antes de visitar Expoferretera, hable con sus clientes, pues éstos le darán un panorama certero sobre las necesidades del mercado, para las que puede encontrar soluciones perfectas en la feria.

4. No importa si su visita no le generó compras. Recuerde que el contacto que usted se lleva, es el que posteriormente puede hacer la diferencia en el negocio. Una feria es por excelencia el primer contacto y punto para crecer en el mercado.

5. Detalle lo suficiente en las formas de exhibir y en las demostraciones de los expositores, pues son precisamente estas técnicas las que deberá aplicar en su negocio. Por ejemplo, a veces los productos pequeños son difíciles de mostrar, pero los mayoristas tienen muy buenas ideas e incluso exhibidores para aumentar las ventas.



Muchos ferreteros llegaron a Expoferretera con el fin de actualizarse para potenciar su negocio y tener estrategias más fuertes de competencia para enfrentar el mercado.



Para exhibir:
Zona Este: Gabriela Alpizar,
Cel.: (506) 8831-2296 • gabriela.alpizar@eka.net
Zona Oeste: Braulio Chavarría
Cel.: 8372-1192 • braulio.chavarría@eka.net
Servicio al cliente: Silvia Zúñiga
Tel.: (506) 2231-6722 ext.147

XI EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...



Dos eventos simultáneos para tener ideas

24 al 26 de abril 2009 Pedregal
www.expoferretera.com Tel. (506) 2231-6722

Expositores confirmados al 01/09/2008





EN CONSTRUCCIÓN

Amanco lanzó Fusión

Tecnología de polipropileno vendría a revolucionar sistema de tubería tradicional y prácticamente pone en "jaque" al PVC.



Luis Quesada, Gerente de Nuevos Productos de Amanco, asegura que este tubosistema se puede emplear en proyectos de vivienda, condominios, hoteles, restaurantes, entre otros.

En el mercado ferretero y de la construcción, los productos sustitutos cumplen una función muy importante, ya que brindan a los detallistas diferentes alternativas de valor que pueden trasladar a sus compradores.

Recientemente, Amanco presentó la tubería de polipropileno, que vendría a revolucionar los actuales sistemas de PVC.

Se trata de tecnología versátil que a base de termofusión, permite ensamblar cualquier sistema de tubería, con la ventaja de que no se usan pegamentos, lo que significa un ahorro en material y trabajo, y además, se puede usar para agua caliente o fría, para líquidos comestibles o químicos.

Fusión de Amanco

Luis Fernando Quesada, Gerente de Nuevos Productos de Amanco, indica que Fusión está compuesto por tuberías de color verde, de 4 metros de largo y conexiones en diámetros de 20, 25, 32, 40, 50, 63 y 90 milímetros.

Según Quesada, este tubosistema es fabricado con el Polipropileno Copolímero Random – Tipo 3.

"Estas tuberías y conexiones son el último desarrollo tecnológico para la conducción de agua caliente y fría, y puede emplearse para otras aplicaciones como: aire acondicionado, líquidos agresivos, sector alimentario, aire comprimido y sistemas de enfriamiento en la industria", asegura Quesada.

Quesada comenta que entre las ventajas del sistema está su instalación fácil y rápida, pues reduce en un 30% el tiempo compara con sistemas tradicionales de cobre.

Además, "la junta de la tubería con la conexión es inapreciable, dando como resultado una instalación altamente segura y resistente, garantizando la ausencia de fugas en el sistema".

En la demostración, se pudo observar, que por ejemplo, a diferencia de la tubería de PVC, es ampliamente flexible

Amanco piensa comercializar este nuevo sistema en ferreterías y constructoras. Lo único que necesita el profesional para operar este sistema es contar con la máquina termofusionadora y el kit de trabajo (cortadora y otros accesorios), y que según Quesada rondaría aproximadamente los \$200.

Luis Fernando Quesada asegura que entre

los principales beneficios que posee este nuevo sistema sobresalen:

- Uniones más seguras, por termofusión, eliminando las fugas del sistema.
- Más baja conductividad térmica, por lo que no es necesario un aislamiento térmico, ya que reduce la transferencia del calor a la parte externa de la tubería en comparación con otros sistemas.
- Mayor resistencia al impacto que otras tuberías.
- Libre de incrustaciones: por sus paredes lisas internas no presenta incrustaciones.
- Libre de corrosión: no presentará oxidación y es altamente resistente.
- Flexibilidad y elasticidad para ser empleado en curvas largas o desvíos.
- Aislamiento acústico.
- Buen comportamiento en áreas sísmicas.
- Excelente versatilidad.
- Baja pérdida de carga.
- Fácil instalación y rápida, pues reduce en un 30% el tiempo de instalación si se compara con sistemas tradicionales en tuberías de cobre.



EXIJA CALIDAD SUPERIOR



Más Innovación en Tuberías

PRODUCTOS FERRETEROS



Cachera marca Stretto para lavatorio con manija, tipo cruz en porcelana



Cachera marca Stretto para fregadero con manija, tipo cruz en porcelana, cuello de ganzo.



Variedad de brochas.



Variedad en felpas

Distribuye: Transfesa
Tel.: (506) 2210-8989

PRODUCTOS FERRETEROS



Línea de enchufes y apagadores

Línea decorativa arquitectónica y habitacional de enchufes y apagadores, proporcionan elegancia a las habitaciones u oficinas, tienen la posibilidad de intercambiar las tapas.

Distribuye: Eagle Centroamericana
Teléfono: (506) 2260-0327



Delantal portaherramientas de 20 espacios.

Delantal para portar herramientas con 20 espacios lo que brinda facilidad y comodidad a la hora de realizar cualquier tipo de trabajo o reparación.

Distribuye: G&Q (FESTACRO S.A.)
Tel.: (506) 2447-7886



con gente
El congreso Internacional de RRHH

5 y 6 de noviembre
Hotel Real Intercontinental
San José, Costa Rica

En la Quinta Edición de Congente usted podrá conocer las nuevas tendencias y herramientas tecnológicas utilizadas en la Gestión de Recursos Humanos. El congreso es desarrollado en conferencias, talleres y mesas redondas por reconocidos conferencistas de clase mundial. Además cuenta con un área de exhibición para proveedores del sector permitiéndole introducir nuevos productos, fortalecer relaciones con los clientes, posicionamiento de marca y adquirir nuevas cuentas.

Servicio al cliente:
Silvia Zúñiga • Tel.: (506) 2231-6722 ext 147
• silvia.zuniga@eka.net

Vea los detalles en
www.congente.org

Organizan:

EKA LA REVISTA EMPRESARIAL
Aporta SOLUTIONS

TODO SE PUEDE VER MEJOR

Tecno Lite
ILLUMINACION

www.tecnolite.co.cr

¡Busque nuestras LFC certificadas!



Sierra híbrida Delta

Trae dos guías de precisión.
Modelo 36715



Cerradura Best Value

Llavin de alta seguridad.

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

¿Qué productos presentan más escasez en la zona?



José Cubillo García
Dependiente y
Administrador
Ferretería Jiménez &
Chaverri, Santa Cruz
34 años de experiencia



Enrique Blanco Jiménez
Administrador
Ferretería Los Blancos,
Nicoya
20 años de experiencia



Mauricio Obando Salas
Encargado de
Proveeduría
Ferretería La Central,
Nicoya
6 años de experiencia



Alejandro Solano Landero
Administrador
Ferremayoreo, Santa
Cruz, Guanacaste
10 años de experiencia

El producto que más escasea en la zona, es la varilla. La demanda es muy alta principalmente en la parte costera. Por tener tanta demanda, tiene rotación muy alta.

El producto que más falta en esta zona es todo el material galvanizado y, eso hace que si no hay y otros establecimientos lo tienen, entonces elevan el precio.

Uno de los problemas que hay en esta zona es que se escasea muy frecuente la varilla de construcción. El desarrollo constructivo de la zona costera principalmente, hace que se agote muy a menudo.

Siempre hay problemas con la escasez de la varilla y los tubos; pues la demanda es muy grande en esta zona.

¿Qué ha hecho para solventarlo?

La empresa siempre trata de tener suficiente producto en stock y, cuando se nos está acabando lo pedimos con antelación, pero por lo general, en 8 días está ingresando a nuestra bodega.

Ante eso, nosotros tratamos de suplir las necesidades de los clientes, haciendo pedidos fuertes, aunque en muchas ocasiones no nos da oportunidad de mantener mucho stock en bodega.

Mantenemos un buen stock en bodega y no dejamos que se nos agote y, eso nos ha mantenido dándole un buen servicio al cliente.

Cuando vemos que se va a dar un faltante, nos organizamos para hacer los pedidos con suficiente tiempo. Tratamos de canalizar los pedidos con nuestro proveedor con un tiempo de 8 días.

Edificio Meridiano/ EDICA/ 2008



La audacia lo cambia todo

En ArcelorMittal creemos que la imaginación es la osadía que inspira para transformar el futuro. Por ello, las constructoras más reconocidas utilizan nuestras soluciones en acero para materializar los proyectos más ambiciosos en nuestro país.

Porque audacia es atreverse a imaginar y transformar el futuro.



Varillas



Vigas



Alambre


ArcelorMittal
transformando el futuro

ArcelorMittal Costa Rica

Aceros Largos
San José, Costa Rica.
Tel: (506) 2205-8900 • Fax: (506) 2205-8999
E-mail: info@arcelor.co.cr • www.arcelormittal.com/costarica

Coope Madereros Triple madera de negocio

Sin embargo, nada de eso es obstáculo para que Diego Barrantes, Gerente General de Coope Madereros, en Pérez Zeledón, haya cosechado “buenos dividendos” en los ocho años que tiene de estar al mando de esta empresa, que ya posee 24 de estar en el mercado.

“No ha sido fácil porque la naturaleza misma de ser una cooperativa donde implica tener muchas personas tomando decisiones, tiende a restar flexibilidad sobre todo en tiempos necesitan tener mayores posibilidades de competir”, asegura Barrantes.

A simple vista, pareciera tratarse de una persona sumamente ocupada, y aunque no lo niega, Barrantes, dice que tiene muy bien organizados sus días, con el fin de que le alcance el tiempo para todo.

Por ejemplo, al pedir que describiera un día de trabajo, Diego afirma con confianza que lo primero que hace es hablar con cualquiera de los 70 empleados que conforma la empresa.

“Cuando llego, paso a saludar a los muchachos, a que me cuenten del negocio y hasta de sus asuntos personales, y si tengo algún tema que tratar en privado, lo hago en mi oficina”, dice Barrantes.

Posteriormente, dice que diariamente, busca conversar con algunos de los 400 clientes que llegan a diario al negocio. “Esta es una práctica que nunca dejo de lado, pues es la única forma de saber cómo va el negocio y lo que están percibiendo los compradores de la empresa”.

Precisamente, antes de sentarnos con Barrantes, y sin saber que él era nuestro ferretero, le observamos conversar con sus colaboradores, de una forma muy efusiva y cordial, tanto que ni siquiera sospechamos que

fuera el jefe del lugar, sino hasta que la encargada de la caja nos lo señaló.

“Mis puertas están abiertas para todo el que quiera conversar conmigo”, dijo, mientras se acomodaba en su oficina que tiene una venta con vista a las tres áreas del negocio.

La primer pregunta sobre cómo vender más, lo llevó nuevamente a hablar de la relación con sus compradores.

“Hay que conocer las necesidades del cliente”, -afirmó-, y casi de inmediato acentuó su voz para indicar: “sobre todo las emocionales, como ser humano”, pues dice que a través de las emociones se conoce a la gente, “se sabe si están preocupados o limitados, si van a optar por algo más económico o invertir en algo de más calidad. “Cuando los clientes encuentran confianza, se sienten con más disposición”.

Manifiesta que con la clientela siempre se aprende algo nuevo y no desaprovecha cualquier oportunidad que lo ponga frente a un comprador, “aunque las cosas de la oficina estén haciendo fila...”.

Manifiesta que con la clientela siempre se



“Busco conversar con algunos de los 400 clientes que llegan a diario al negocio”.
Diego Barrantes, Gerente General de Coope Madereros

Administrar un negocio ferretero dividido en tres: depósito de materiales, ferretería y aserradero... Y además, poner de acuerdo, todos los meses a 26 socios y a una Junta Directiva, suena a algo así como una tarea titánica, y que incluso, parece hasta imposible...

aprende algo nuevo y no desaprovecha cualquier oportunidad que lo ponga frente a un comprador, “aunque las cosas de la oficina estén haciendo fila...”.

Manejo técnico

Hablando propiamente del negocio y analizando la fuerte competencia ferretera que se da en este cantón, Barrantes indica que la diferencia está en que la empresa se ha manejado de una forma técnica a nivel administrativo con procesos eficientes, y rompiendo con los esquemas de manejo familiar que poseen muchos negocios de la zona.

“Otra ventaja ha sido estar a más de 1 kilómetro del centro, pues éste se volvió muy incómodo para los clientes por la falta de parqueo, y por las presas”.

Igualmente, Coope Madereros es fabricante de maderas que incluso distribuyen en muchas ferreterías del lugar, lo que hace que muchos compradores se acerquen directamente.

Sin embargo, piensa que en este mercado aún hay espacio para más competidores, “solo que habría que repartir el pastel”.

“Si una nueva ferretería se instala cerca, es probable que atraiga clientes y éstos a su vez, puede ser que pasen por mi negocio, lo que nos beneficiaría a ambos”, sostiene Diego.

Total independencia

¿Pero cómo ser exitoso en tres negocios? Dice que se han ido haciendo en el tiempo y que obedecen a una diversificación muy vinculada, sin embargo, todos se manejan con independencia contable y administrativa. “Mi gente ha entendido que cada negocio tiene su propio resultado y hay que trabajar para que éste sea bueno”.

Claro está, y no esconde que hay dificultades y en eso Diego reconoce que a veces la comunicación tiende a ser un poco compleja porque hay que compartir recurso humano y

el equipo. “Por ejemplo, un montacargas, que se requiere al mismo tiempo para mover madera, descargar cemento, cargar un pedido de un cliente, hay que tomar una decisión sobre cuál es la prioridad y cada negocio tiene su administrador y todos están a un mismo nivel... Aquí deben negociar entre ellos, y esto hace que a veces se generen ciertos roces, en los que debo intervenir para que la relación siga en armonía”.

Precios razonables

Desde hace 5 años, decidieron expandir sus fronteras con una sucursal en Uvita de Osa, con el afán de incursionar en el área costera del país.

“Estamos aprovechando muchos proyectos de extranjeros que nos han hecho incursionar, aprender y adaptarnos a la zona”.

Esta empresa, en el mercado, es apetecida por los proveedores, gracias a la gran cantidad de productos que mueven mensualmente. “Es que nuestro objetivo es crecer un 30% con respecto al año pasado”, dice Diego.

Para él, el precio es importante a la hora de escoger un proveedor, pero no es lo único, también sopesan el soporte y el servicio, porque dice que en una construcción puede ser más costoso tener una planilla parada, esperando un producto en función de precio.

“El mayorista tiene que tener un precio razonable, no necesariamente el más bajo, pero debe estar en capacidad de suplir el producto oportunamente y que éste sea de calidad. Por los procesos que requiere la cooperativa, requerimos mayoristas ordenados y formales”.

CARRETILLAS IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Mango plástico para mejor agarre y manejo.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

N° 1990045 SMI

LAS ORIGINALS

Toiva amplia y resistente.

Llanta con sistema de rotación de buje para trabajo duro.

N° 1990140 SMI

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EN EL CLAVO

Tips para negociaciones exitosas



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

¿En cuánto estamos dispuestos a vender algún artículo o servicio? Tal vez en mucho menos de lo que el comprador está dispuesto a pagar...

Para que esto no le suceda, es imprescindible que de vez en cuando haga un repaso de ciertas estrategias de negociación efectivas.

Una forma de negociación es la llamada "Negociación Competitiva", cuyo objetivo es maximizar los resultados propios, sin importar si el beneficio que recibe la contraparte es bastante reducido.

Las estrategias de la "Negociación Competitiva" son múltiples: Empezar pidiendo mucho (si es un vendedor) o muy poco (si es

un comprador). Esto con el fin de reducir las expectativas de la otra parte.

Presionar con el tiempo, al utilizar los "plazos irrevocables".

Utilizar "prominencias". Esto es basar los argumentos en factores que no pueden "violarse", ni modificarse por el que negocia, como principios, valores o políticas de la empresa.

Reclamar la intervención de un tercero (árbitro). Esto sirve para demostrar la seguridad en lo "justo" de su posición.

Entre las tácticas, es decir, los comportamientos y acciones puntuales que se utilizan durante el intercambio, cabe mencionar: Alardear (bluff). Transmitir una imagen de poder, que estimulen

a la contraparte a concretar la negociación, con alguien que "promete".

El silencio. Muchas veces, la forma más efectiva de transmitir la no aceptación de una propuesta es quedarse callado.

Autoridad limitada. Alegar que no puede tomar la decisión final, si se ha llegado a un resultado que no le conviene, pues usted no es el que tiene la última palabra.

El "mordisco". Cuando se van reclamando pequeñas concesiones; al inicio, una reducción del 3% en el precio; más adelante, otro 2%.

Y recuerde, en el sector ferretero ser un buen negociador puede ser la cualidad más importante que usted necesita desarrollar.

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
3M	Adrian Peralta	Mercadeo	2277 10 00	N.D	N.D	aperalta@mmm.com
Amanco	Marcela Zúñiga	Coordinadora de Comunicación	2209 34 00	N.D	3482 1000	marcela.zuniga@amanco.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardogutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Cofersa	Armando Salazar	Gerente de Ventas	2205 25 25	2205 24 24	N.D	armando.salazar@cofersa.net
Copper and Tools	Jaysol Miranda	Asistente de Gerencia	2289 96 98	2288 27 74	N.D	sylvia@copperandtools.com
Eaton Electrical	Gabriela Alvarado	Mercadeo y Comunicaciones	2247 76 00	2247 76 83	N.D	gabrielamalvarado@eaton.com
Electro Válvulas	Ilka Vargas	Manager	2285 26 85	2285 28 85	1235 2100	ilkavargas@gmail.com
Expocerámica	Rebeca Arroyo	Gerente Administrativo	2203 49 69	2203 43 03	N.D	rarroyo@expoceramicacr.com
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2256 89 49	2248 98 60	274 2120	tecnolite@racsa.co.cr
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Camvi JLR, S.A.	Randall Campos	Gerente de Ventas	2260 85 94	2260 85 97	N.D	rand77cr@hotmail.com o el soldadlc@ice.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Importadora Técnica Alfaro	Walter Alfaro	Gerente General	2226 30 70	2226 11 21	N.D	walter.alfaro@intruderdiamondtool.com
Industrias Saladillo	Victor Guillín	Gerente Comercial	8307 08 21	N.D	N.D	info@estombacr.com
Invermec	Daniel Restrepo	N.D	576886 42 00	57496886 41 49	N.D	danielrestrepo@invermec.com
Kimberly Clark	Andrea Azofeifa	Mercadeo	2298 31 83	2298 31 79	N.D	andrea.azofeifa@kcc.com
La Casa del Tanque	David Peña	Gerente de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18	1412 1011	davidp@lacasadeltanque.com
Laminadora Costarricense	Karla Gutiérrez	Mercadeo	2507 42 01	N.D	N.D	info@arcelor.co.cr
Lanco Harris	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Mapar	Johan Portuquéz	Gerente de Ventas	2228 32 32	2228 32 32	N.D	jportuquez@mapar.us
Mega Líneas S.A.	Victor Cordero	Gerente de Ventas	2240 36 16	2240 26 29	N.D	victorcordero@megalineas.com
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	2433 81 55	2433 91 02	891 4050	info@pinturasalfa.com
Renteco	César Peñaranda	Mercadeo	2257 43 87	2257 43 73	N.D	cpenaranda@renteco.com
Representaciones Myrsa	Maria Bravo	Gerente	2263 31 90	N.D	N.D	N.D
Schneider Electric C.A.	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Torneca	Alí Cantillo	Gerente de Mercadeo	2207 77 77	2207 77 00	N.D	acantillo@torneca.com
Tomillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	2256 52 42	2233 17 63	222 11 50	N.D
Transfesa	Oscar Martínez	Gerente de Ventas	2210 89 89	2291 07 31	215 21 50	omartinez@transfesacr.com
Vedova y Obando	Gerardo Ortuño	Gerente Comercial	2221 98 44	2233 21 16	N.D	g.ortuno@vvo.co.cr

Soluciones residenciales en ahorro de energía eléctrica

Optimizando la seguridad de bienes y personas

Trabajamos en el desarrollo constante de soluciones innovadoras que suman seguridad, confort y protección, garantizando el bienestar y la integridad total de su familia y sus bienes.

El diseño robusto y gran desempeño de nuestros centros de carga y breakers QO, cumplen con las más altas normas de calidad y certificación UL en el mercado, por eso son los más vendidos en USA.

"La administración eficiente de la energía eléctrica a través de una red segura es un asunto de suma importancia y, es nuestro mayor compromiso".



by Schneider Electric



www.schneider-electric.co.cr

Schneider Electric, 1.5 km al oeste de la Embajada Americana
Pavas, San José Tel: (506)2210-9400 Fax: (506)2232-0426



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



La mejor pintura, al mejor precio

Pinturas
Koral