

tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

Suscríbese gratis en:
www.tytenlinea.com

¿Quién es quién en San Carlos?

En Venecia de Ciudad Quesada, Rodolfo Mora, desde el 2005 abrió su ferretería y dice que, aunque pequeño, los clientes no dejan de visitar el negocio.



ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



Ferretería Jenny en Nicaragua P. 16

Boom de Home Center en El Salvador P. 12

Marcas propias en Panamá P.14

Nueva ferretería P.19

Expoferretera: manejo de inventarios P.36



TRANSFESA
Somos los mejores en servicio

y sus representadas

NORTON

IRWIN
Herramientas Industriales

TRAMONTINA

STRETTO

LOCTITE

Gilmour
GARDENING INNOVATION

Fluidmaster

West-ARCO

Master Lock



Desean que esta navidad sea motivo de mucha felicidad!!

LANCO

Los colores de la naturaleza garantizados de por vida



GARANTIZADA 100% DE POR VIDA

Pintura acrílica ultra premium. Calidad garantizada de por vida y con miles de colores a escoger.

www.lancopaints.com



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.

Departamento de ventas: 22 10 89 89
 Fax: 22 91 07 31
 ventas@transfesacr.com
 Pavas 200m Oeste y 350m Norte del Liceo de Pavas

Fluidmaster.

*Soluciones innovadoras
 para su inodoro.*



Somos los mejores en servicio
TRANSFESA



SU MEJOR ALTERNATIVA
 EN AHORRO DE AGUA



Gracias a todos ustedes Tornillos La Uruca sigue creciendo en el mercado nacional. Es por esa razón que Don Javier Rojas Gerente de Mercadeo y Ventas agradece la credibilidad, confianza y sobre todo la lealtad que han tenido todos ustedes con nosotros; no cabe la menor duda que seguiremos esforzándonos aún más para satisfacer cada una de sus necesidades.

Les deseamos una feliz navidad y un venturoso año nuevo 2009. Que DIOS les colme de bendiciones y prosperidad a sus familias y negocios.

Gracias San Carlos, Gracias Costa Rica por preferirnos.



TORHEMA S.A.

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...
 E-mail: telemercadeo@tornilloslauruca.com / www.tornilloslauruca.com
 Dirección: Contiguo a Facó, La Uruca
Teléfonos: 2256-5212 / 2233-7563 / Fax: 2223-1763 / 2258- 3909



CONTENIDO

En nuestra próxima edición

FEBRERO

TYT 152

-Los productazos del 2009

Especial de

Jardinería y herramientas agrícolas

Cierre comercial:
15 de enero 2009

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. 2231-6722 ext. 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.



Enrique Alfaro, uno de los propietarios del Depósito y Ferretería Alfaro Murillo P.30

12 CENTROAMERICA

El área centroamericana toma cada vez más fuerza en el sector ferretero. Los negocios entre estos países cada vez son más fuertes.

20 MERCADEO

¿Fortalece usted a su competencia?

21 EN CONCRETO

¿Quién es quién en San Carlos?

Desde Naranjo, Zarcero, Ciudad Quesada y otros poblados de San Carlos, TYT visitó las ferreterías que se imponen en la zona como negocios prolíferos y que lejos de entregarse a la suerte de

la crisis, más bien han tomado mayor fuerza a base de servicio, esfuerzo y surtido de productos.

34 ESPECIAL DE GRIFERÍA

Uno de los productos que cada vez cobra más fuerza en las ferreterías, con diseños de vanguardia, y que a la vez se convierte en un artículo de alta rotación.

36 EXPOFERRETERA

¿Cómo ser efectivo en compras y ventas?

Manejo eficiente de inventarios
A nivel ferretero, las empresas deben ser lo más ordenadas posibles, con el fin de maximizar

sus ganancias y minimizar las pérdidas.

38 PRODUCTOS FERRETEROS



Francisco Villegas, asegura que el auge que la zona en el área constructiva, les ha permitido ir creciendo con fuerza. P29

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



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

DEL DIRECTOR EDITORIAL

CRÉDITOS

¿Habrá realmente crisis en el sector?

Me hago esta pregunta, precisamente, después de haber constatado con nuestra visita por la mayoría de ferreterías de San Carlos, que la tónica de dinámica que siempre ha caracterizado al sector de ferretería y construcción, sigue tan viva como siempre.

Un ejemplo: lunes a las 2 de la tarde. Pleno centro de Ciudad Quesada. Específicamente en la Ferretería Rojas y Rodríguez. Los compradores entraban y salían, el personal de ventas en su corre, corre, no daba abasto, no había sosiego...

Claro está que quienes quieren sumirse en una crisis, están en la mayor libertad para hacerlo. Esto es como aquello, pero aplicado al revés: el que quiere caldo, puede tomar dos tasas.

Algunos de los ferreteros consultados de hecho, indican que setiembre y octubre sí los sintieron como meses contraídos, pero que poco a poco noviembre

ha ido repuntando y se espera que diciembre y el otro año, sean mucho mejores.

El mercado de reparación, uno de los más fuertes y de compras más repetitivas puede significar la diferencia para unos y por qué no, la salvación para otros.

Cualquiera puede estar en crisis y no hacer nada, pero cualquiera puede estar en crisis, hacer algo y sacarle provecho a una situación que empieza a mostrar visos de ser pasajera.

Los equipos de alto desempeño deben ser los que fluyan mejor y obtengan una plena producción en momentos difíciles. Por ejemplo, en los deportes, donde media el trabajo colectivo para el éxito del grupo, es en los momentos más difíciles donde salen los campeones y no precisamente les estoy hablando de una final de cualquier disciplina, sino en todo lo que se tuvo que atravesar para estar ahí... Claro, hay algo diferente que tienen los campeo-

nes, y mucho de eso se llama actitud.

Algo tan simple como una idea, puede hacer una gran diferencia, si se trabaja con actitud positiva y ponemos todo nuestro potencial para que ésta se traduzca en éxito.

Muchas veces la clave, en un momento difícil, se esconde en las prácticas sencillas, como solo el hecho de hablar con los compradores a diario, pues solamente ellos son los que nos dirán qué es lo que buscan, qué quieren, por qué ingresaron al negocio... Probablemente, en esas ferreterías en San Carlos, ese lunes a las 2 de la tarde, había más de un comprador con deseos de expresar sus necesidades para posteriormente convertirlas en ideas o estrategias que puedan atraer a muchos más.

¡Adelante, hable con sus clientes! Quizás aquí se esconda la respuesta de salir de eso que llaman crisis. **TYT**

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

Asesores Comerciales

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

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

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Iranía Salazar Solís
Erick Alvarado Rojas

Fotos portada

Hugo Ulate Sandoval

Suscríbase gratis en:

www.tytenlinea.com

Circulación

Yariela Duarte
suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext.124 y 152



www.tytenlinea.com

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

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- ArcelorMittal advierte sobre despidos en Estados Unidos
- Crecimiento de Home Depot México, a salvo
- Asociación de Ferreteros Dominicanos anuncia para marzo su feria ferretera
- Home Depot mejora su sitio de Internet en español
- Cadena de tiendas colombo-chilena Homecenter invertirá 42 millones de dólares en 2009

DIHASA
Distribuidora de Hierro y Acero S.A.

¡Enmótese!

Este año 2009...

Arteferrero

Pasión por el hierro

Líderes en Importación y Distribución de Hierro Forjado y Acero Inoxidable

Le regala una moto...

Usted puede empezar el año con moto nueva,

Participe en esta promoción completando el cupón que viene en la parte inferior de esta página y enviándolo al

Fax: (506) 2223-1101.

Tel. (506) 2233-9925

o entregándolo en nuestras instalaciones 150 mts oeste de los tanques de la Numa B° Cuba San José.

www.dihasa.com



*Foto con fines ilustrativos.

Porque este 2009
En **Arteferrero**

Tenemos... Pasión por **La Moto**

Promoción válida del 01 de Nov al 14 de Feb del 2009. El Sorteo se realizará en las instalaciones de la empresa el día 18 de Feb y será publicado en la revista TYT de Marzo, 2009.

Nombre de la ferretería: _____

Nombre Completo: _____ Puesto: _____

Número de Cédula: _____ Número de Teléfono: _____

Dirección de la ferretería: _____

INDEX Empresas y personas en esta edición

A

Alexander Durán 31
Almacén El Colono La Fortuna 27
Almacenes Do It Center 14
Almacenes Vidri 12
Almacén León Rojas 25
Alonso Arce 30
Ariel Blanco 14

B

Banco Central de Reserva (BCR) 12

C

Cámara de Comercio 14
Carlos Hernández 29
Carlos Luis Marín 25
Cemaco 16
Cemaco Express 16
Centro Ferretero Luján 20
César Estrada 16
Coopro Naranjo RL 24

D

Damián Vallarino 35
Depósito de Materiales San Jorge #2 28
Depósito y Ferretería Alfaro Murillo, de
Aguas Zarcas. 30
Diego Ledezma 27

E

Edilberto Valerio 31
El Colono de Muelle de San Carlos 28
El Colono de San Carlos 32
Electro Beyco 26
Enrique Alfaro 30

F

Ferretería Agrocolonial S.A., de La Tigra de
San Carlos. 31
Ferretería Florencia 26
Ferretería Hermanos Arce 30

Ferretería Hermanos Mora 24
Ferretería HR Santa Clara 27
Ferretería Jenny 18
Ferretería Koki Vargas,
de Pital de San Carlos 29
Ferretería Pital, de Pital de San Carlos 29
Ferretería Rojas y Rodríguez 22
Ferretería Valle Azul 31
Francisco Rojas 25
Francisco Villegas 28
Freddy Rodríguez 22
Freund 12

G

Gerardo Gómez Bichara 12
Goldtree 12
Grupo El Progreso (Abonos Agro) 32

I

Importaciones Camvi 35
International Hardware 35

J

Javier Pérez 26
Jorge Vargas 29
José David
Ulloa Soto 39
José Ramón Varela 14
Juan Carlos Rojas 25

M

Materiales Marín y Rodríguez 25
Maximiliano Donaldo Sánchez 18
Maximiliano Sánchez Romero 18
MBA Helberth Saravia Acevedo 36
Michael Cohen 14
Mónica Chévez 12
Multi Mart 16

O

Orlando Herrera 26

R

Rodolfo Mora 24
Rónald Román 20

T

Transfesa 38

U

Undisa 12

V

Vinicio Hernández 27
Vinicio Vargas 28

W

Waldin Murillo 24

Felices Fiestas!



A todos nuestros amigos, que ha lo largo del año nos han dado su preferencia para trabajar juntos y han confiado en nosotros y en nuestra marca, es nuestra mayor alegría, aprovechar estos días de fiesta para darles nuestro más profundo agradecimiento y desearles éxitos en 2009.

Noticias de Centroamérica



Salvador

“Boom” de los Home Centers

El Salvador- Las grandes cadenas ferreteras salvadoreñas se han transformado en almacenes del hogar, empujadas por el auge de la construcción

Las modernas tiendas por departamentos, establecidas en locales de más de 1,000 metros cuadrados pasaron de la venta de productos ferreteros a secciones especializadas como: decoración, jardín, cocina, iluminación y otros.

La tendencia apareció apenas hace una década, cuando los propietarios de las ferreterías ampliaron su visión comercial, concentrada inicialmente en atender al sector de la construc-

ción. La meta era estar acorde a las tendencias mundiales y a la demanda de la misma clientela.

Gerardo Gómez Bichara, Gerente de Ventas de Undisa, una de las principales distribuidoras del sector ferretero que opera en el país, estima que los terremotos de 2001 incidieron en la transformación que se registró en los grandes almacenes, porque de inmediato inició un proceso de reconstrucción que requirió no sólo de materiales de construcción, sino también de pinturas, herramientas y todos los accesorios para el hogar.

Mónica Chévez, Merchandising Visual de Almacenes Vidri, afirma

que los Home Center comenzaron en El Salvador alrededor de 1985.

“Vidri Escalón, que abrió hace 18 años, fue el primero de nuestra cadena. Así también lo hacían las otras grandes ferreterías del país, pero el alto grado de desarrollo alcanzado hasta hoy no fue posible, sino hasta después de la firma de los Acuerdos de Paz”, detalla.

Esta tendencia es seguida por cadenas grandes como Freund, Vidri y Goldtree, que adoptaron el formato hace ya varios años.

Lo que sí se puede afirmar, según datos oficiales de la balanza de pagos del Banco Central de

Reserva (BCR), es que la importación de productos pasó de 19.3 millones de dólares en 2005 a 22.3 millones de dólares en 2006, lo cual significa un crecimiento del 12%.. **TYT**

Fuente: www.elsalvador.com

La administración de Almacenes Freund cuenta con ocho departamentos, en una sola tienda, que integrados forman un “Home Center”.

Mi marca es...

Best Value
USA PRODUCTOS DE CALIDAD

- Garantía de por vida
- El surtido más amplio y diversificado
- Una marca de confianza

ELECTRO VALVULAS S.A.
Encuentre la calidad Best Value en Electro Válvulas S.A.
Tels: 2285-2685 · 2285-2785 · Fax: 2285-2885, Guadalupe, San José.

Las cosas cambian con el tiempo...

Las plastilinas epóxicas de ayer son OBSOLETAS



Limpiar o lijar



Cortar



Mezclar



Aplicar

12 hrs Usar después de 12 horas



- ✓ Forma innovadora
- ✓ Con o sin carga de acero
- ✓ Más calidad
- ✓ Mayor resistencia
- ✓ Mejor consistencia
- ✓ Parte A y B en un solo tubo
- ✓ No te puedes equivocar
- ✓ Más presentaciones en distintos tamaños

Fusion es lo de hoy

Atención al cliente:

(506) 2447-7886

San Ramón, Alajuela

50 mts, Sur Iglesia Tremedal



Distribuidora Ferretera G&Q

Distribuidor exclusivo en Costa Rica

www.fusionpolymers.com.mx

Noticias de Centroamérica



Panamá

Ferreteros panameños comercializan con marcas propias

Panamá.- Quien desee ingresar al mercado panameño como mayorista, es muy probable que deba considerar el desarrollo de marcas con el sello de sus clientes, pues bajo esta modalidad, es con la que se están manejando varios centros ferreteros en el país.

Esta nueva modalidad, hace que los detallistas busquen una mayor rentabilidad.

José Ramón Varela, Presidente de la Cámara de Comercio, sostiene que desarrollar una marca propia es una alternativa que tienen los establecimientos comerciales para ofrecer al consumidor un producto más económico, no

teniendo que pagar por todo el valor agregado que puede significar una marca desarrollada por una empresa grande a través de muchos años.

La gran mayoría de esta "marcas propias" se fabrica en China, India, Brasil, Estados Unidos y Europa.

Michael Cohen, Director Comercial de los Almacenes Do It Center, informó que el grupo tiene más de 40 marcas exclusivas y que las distribuye en diferentes niveles del negocio: ventas internacionales, mayoreo nacional y ventas al detalle al público. "Uno siempre ve marcas internacionales vendiéndose en Panamá,

pero una marca que ha sido desarrollada por personas en Panamá y para el mercado de Panamá, obviamente rinde mejor las necesidades de este mercado", apuntó Cohen.

Generalmente, a este tipo de productos se les dan mayores espacios en los puntos de venta.



Fuente:
www.laprensa.com

Los ferreteros panameños buscan comercializar sus productos bajo sus marcas. Esto hace que los proveedores deban hacer un esfuerzo mucho mayor en las negociaciones.



EXCELENCIA, CALIDAD Y COLOR EN ACABADOS ARQUITECTÓNICOS.

EDGAR HIDALGO S.A. • e-mail: info@pinturasalfa.com • Tel.: (506) 2433-8155 • Fax: (506) 2433-9102

Lo que usted busca es... **imacasa**



Descubra la amplia variedad de líneas que **IMACASA** produce y distribuye:

Línea de machetes, palas, piochas, carretillas, artículos para la agroindustria, artículos para jardín, mangueras, sierras, herramientas mecánicas, accesorios de seguridad industrial, cuchillos y accesorios para caza y pesca, línea de focos ahorradores y mucho más.

Todo con la calidad y garantía únicas de IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA • www.imacasa.com



Noticias de Centroamérica



Guatemala

Cemaco Express llega a la San Juan

A departamentos de ferretería, hogar y juguetes ofrecerán la variedad de una tienda convencional.

Guatemala. En noviembre, fue inaugurada, oficialmente, la segunda tienda con el concepto de Cemaco Express, que se ubica en la calzada San Juan, Zona 4 de Mixco, y es el número siete del total de locales de esta cadena en el país.

El nuevo establecimiento brindará a sus clientes el mismo servicio que los Cemaco convencionales: el mismo surtido, pero con la diferencia de que por ser express el volumen de mercadería es menor.

Los materiales de construcción

son una línea que no se manejará en esta nueva sucursal; sin embargo, ferretería, hogar y juguetes, son departamentos completos, con variedad de artículos.

Este Cemaco Express fue acondicionado en las antiguas instalaciones de Multi Mart.

La expansión que Cemaco experimenta, según empresarios, es resultado de la confianza en el sistema comercial de Guatemala, la cual se genera gracias a la estabilidad macroeconómica.

“Nuestro país refleja un creci-

miento económico, que se traduce en las expansiones de empresas como Cemaco, igual que otros comercios a nivel ferretero”, asegura el presidente de la Cámara Empresarial de Comercio, César Estrada.

Asimismo, afirma que el país está pasando por un buen momento, ideal para la inversión local, como la que proviene del extranjero.

“Ojalá que más empresas amplíen sus operaciones; los indicadores macroeconómicos son favorables. Se trata de un buen momento para emprender negocios en

Guatemala”, puntualiza Estrada. Estos son los locales que Cemaco tiene en Guatemala: Cemaco Peri Roosevelt, Plaza Cemaco, zona 4, Cemaco Metro 15, Construcenro Cemaco, Cemaco Express, San Cristóbal, Cemaco Pradera. **TYT**

Fuente: www.sigloxxi.com



Guantes KLEENGUARD* G40 Látex†

Guantes de Polialgodón Cubiertos con Látex†

- Mejora la productividad comparados con los guantes de cuero para uso industrial general.
- Los guantes tienen una excelente destreza y capacidad de sujeción.
- El diseño del guante reduce el estrés de la mano.

Usos Comunes

- Albañería
- Labores de almacén, envío y entrega de mercancías
- Mantenimiento general
- Manipulación de materiales
- Construcción

†PRECAUCIÓN: Este producto contiene látex natural el cual puede causar reacciones alérgicas.

KleenGuard
BRAND

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

¡SOPORTAMOS EL CALOR!

LOCTITE®



NUEVOS FIJADORES DE ROSCAS & SELLADORES DE TUBERÍAS



INTRODUCIENDO LOS NUEVOS FIJADORES DE ROSCAS Y SELLADORES DE TUBERÍAS LOCTITE® PARA ALTA TEMPERATURA

Los únicos fijadores de roscas y selladores de tubería anaeróbicos que pueden soportar el calor y la tensión de aplicaciones encontradas en condiciones extremas de operación. Como por ejemplo:

- Hornos Industriales
- Refinerías
- Cuartos de Caldera
- Pulpa y Papel
- Máquinas Turbo
- Fabricación de Metal
- Manufactura de Vidrio
- Operaciones con Tratamiento por Calor



Henkel

Noticias de Centroamérica



Nicaragua

Ferretería Jenny crece en Managua

Managua, Nicaragua.- En Nicaragua, muchas empresas ferreteras miran el negocio desde dos vertientes: ser detallistas y mayoristas al mismo tiempo.

Tal es el caso de la Ferretería Jenny que ha entendido el negocio en este sentido.

Tiene cobertura en toda Nicaragua a través de otras ferreterías, que son sus aliados comerciales y a las que les suplen materiales, les dan crédito y transporte.

Estas ferreterías, que suman 50 aproximadamente, funcionan como distribuidores de Ferretería Jenny.

Asimismo, tienen tres sucursales

en Managua: en Carretera Norte, la central y en Carretera a Masaya.

Una de las líneas de negocio más fuerte de esta empresa es la cerámica.

Su origen se remonta a la década de los 90, cuando Maximiliano Sánchez Romero, al ver que el país reactivaba su economía, decidió juntar todos sus pequeños negocios en uno sólo.

Maximiliano siempre ha sido "un emprendedor nato", relató su hijo Maximiliano Donaldo Sánchez, Vicegerente General de Ferretería Jenny, que representa a una nueva generación en la empresa,

en un artículo aparecido en la revista de la Cámara de la Construcción de Nicaragua: Arquitectura y Construcción, en su edición 54, mayo - julio, del 2008.

Ferretería Jenny, a sus 15 años, es en la actualidad una de las ferreterías más grandes del país. La empresa ha aplicado una fórmula muy sencilla para incrementar sus ventas: a la calidad de sus productos y el buen servicio le sumó el factor de los "precios bajos", el que ha alcanzado gracias a una buena gestión administrativa que Sánchez llama "costos bajos, precios bajos" **TYT**



Los productos cerámicos forman parte de la oferta de Ferretería Jenny de Nicaragua. Foto cortesía de Revista Arquitectura y Construcción de Nicaragua.

PINCELADAS

Nuevos aires ferreteros

En Barrio La Cruz, en San José, recientemente reabrió sus puertas el Centro Ferretero Luján, ya que se incorporó una nueva administración.

Tal y como comenta Rónald Román, ferretero que se encarga de administrar el lugar, dice que en la zona detectaron que había mucho taller mecánico, de soldadura y otros, por lo que están apostando a atraer esos clientes.

"De hecho, estamos en un punto muy transitado por quienes se dirigen a Desamparados y demás barrios del sur de San José, y ya hemos empezado a sacarle el beneficio", cuenta Román.

El negocio lo adquirieron desde

hace 4 meses, y dice que en este momento están haciendo cerca de 70 facturas diarias.

Igualmente, afirma que están en un barrio donde hay mucha reparación. "La idea es atraer a todo este tipo de clientes, pues hemos ampliado el lugar e incorporado muchos productos en este sentido, ya que hay mucha oportunidad para crecer", apunta Román.

Dice que lo importante es que los clientes los han ido recomendando.

"Con el concepto, prácticamente, hemos arrancado el negocio de cero, y al introducir materiales de construcción, cedazos, lozas y otros, nos ha ido bien".

Román dice que no se han



Ronald Román (izquierda) posee más de 20 años de experiencia en ferretería y espera aprovechar su conocimiento para sacar adelante al Centro Ferretero Luján, en Barrio La Cruz en San José. Lo acompaña un colaborador.

puesto ningún techo para crecer, ya que la idea es que los compradores sigan en aumento.

"Incluso, pronto en el barrio se

abrirá una bomba gasolinera, a lo que también le vamos a sacar provecho con la venta de productos necesarios para los automóviles", indica Román.

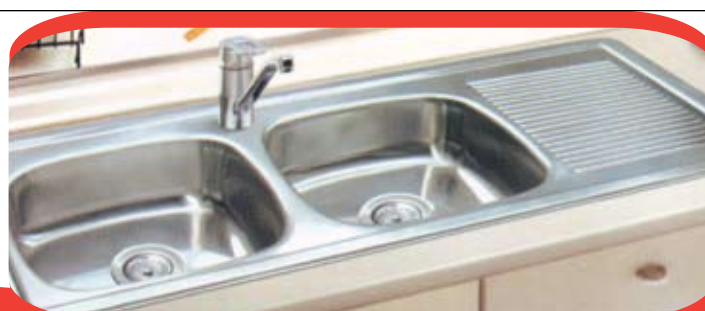


Calidad desde 1934

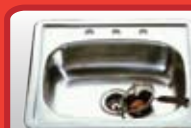
RECORD

Tecnología Alemana

La línea de fregaderos para cocina RECORD es fabricada en acero inoxidable y acero esmaltado, en una amplia variedad de modelos y diseños.



Código: 1091300001.
Precio: **¢ 34,702**



Código: 890200103.
Precio: **¢ 25,043**



Código: 890170101.
Precio: **¢ 26,221**



Código: 1091600001.
Precio: **¢ 49,146**



Código: 1091500001.
Precio: **¢ 42,945**



Código: 890300311.
Precio: **¢ 21,131**



Código: 890320115.
Precio: **¢ 32,536**

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



Consulte nuestros precios para distribuidores al 2228-3232 ext. 104.

Precios de introducción válidos hasta el 30 de agosto de 2008.
Precios sujetos a cambios sin previo aviso.

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.



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

Tel.: 22-79-99-93 Fax.: 22-79-77-62

CELCO
... es calidad

¿Fortalece usted a su competencia?

El empleado incorrecto fortalece a la competencia.

Por José David
Ulloa Soto

Cuando una compañía contrata personal, debe tener muy presente: ¿qué fue lo que se contrató? Muchas organizaciones contratan, inmediatamente asignan funciones y al pasar de los días se dan cuenta que la persona responsable no cumplió con las expectativas de la gerencia o lo que es peor, provocó problemas. ¿Qué sucedió?

Pueden existir varias respuestas...

1) La gerencia tenía expectativas muy altas. En tal caso, si se quiere lo mejor, hay que ser el que paga mejor. Si usted es gerente de ventas de una organización y sabe que hay un vendedor en la competencia generador de cuotas de ventas extraordinarias, es lógico pensar que el paquete de beneficios laborales que se le debe ofrecer tiene que ser mejor que el de la competencia, si lo queremos tener en nuestro equipo, sino se dará la temida fuga del talento hacia la competencia. Si queremos ser los mejores, tenemos que tener en nuestro equipo a los mejores y para ello, debemos brindar un excelente paquete de beneficios a nuestros trabajadores. Cinismo es pensar en tener a los mejores de la industria, ofreciéndoles lo mismo o menos que lo que ofrece la competencia.

2) Los responsables de la selección de personal contrataron a "una tortuga". Tenemos que ser muy francos, existen personas que son como piedras preciosas: son responsables, entusiastas, proactivos, trabajan bajo mucha presión, son eficientes y eficaces; pero lamentablemente, existen personas que no dan la talla, no tienen el talento y el empuje necesario para cumplir con todas sus responsabilidades laborales.

No es culpa de "la tortuga" no haber cumplido con lo que se le pidió, es culpa del que contrató a la tortuga y la puso en ese puesto. Un empleado tortuga no hará más que fortalecer a la competencia.

3) Al muy competente y entusiasta empleado le han sobrecargado las funciones. Esto sucede a menudo en las pequeñas y medianas empresas. A los mejores empleados se

les recargan las funciones ¿por qué? Porque son los más competentes para asumir estos retos. ¿Pero qué consecuencias puede traer esta actitud? Que el empleado competente empiece a colocar currículos y se vaya a trabajar a la competencia, donde seguramente lo van a cuidar más, ya que a nadie le gusta ser explotado.

4) "Toda escoba nueva barre bien", dice un viejo refrán. A este tipo de empleado yo le llamo "empleado transformer". Personas que durante las primeras semanas son empleados excepcionales, pero luego hacen su transformación a lo que son realmente (suena terrorífico, pero en ocasiones así sucede). El empleado excepcional se esfuma y de repente, aparece el empleado que ya no es tan proactivo, entusiasta y responsable.

Piedras preciosas

Contrariamente, ahora causa problemas entre los compañeros, con los clientes y con todo lo que esté a su paso. Este tipo de personas son muy dañinas para cualquier empresa, el problema se presenta a la hora de identificarlos porque son muy buenos actores al inicio. Lo escrito anteriormente, tiene un objetivo. Debemos cuidar a nuestras mejores piezas del ajedrez. Recordemos que el activo más valioso de cualquier organización no aparece en los estados financieros: es el Recurso Humano.

Esta parte está constituida por la gente (piedras preciosas) que hacen cada vez más grandes a las organizaciones. Para tener una empresa gigante debemos de contratar empleados gigantes y lo más importante con-

siste en retenerlos, no permitir que se los lleve la competencia y se hagan ellos más grandes a costa nuestra.

Y en el caso que se nos haya ido un emplea-



No es culpa de "la tortuga" no haber cumplido con lo que se le pidió, es culpa del que contrató a la tortuga y la puso en ese puesto.

do gigante, debemos dedicarnos a realizar una gran inversión de tiempo y dinero para contratar un nuevo elemento que cubra el puesto vacante, y analizar con el pasar de las semanas, si contratamos a un nuevo gigante, una tortuga, o un pequeño que crece y tiene el deseo de ser un gigante. Recuerde que de todos sus errores, la competencia se aprovecha y toma ventaja.

Fuente: www.mercadeo.com



¿Quién es quién en San Carlos?

San Carlos y toda la zona norte, desde Naranjo vibran con Expoferretera y TYT. Una zona que lejos de sumirse en una crisis, más bien con brazos pujantes sigue rebozando de bonanza.

Lo que en un momento, a mediados de año, parecía que iba a golpear a aquellos ferreteros que no estaban preparados para enfrentar una baja en las ventas, producto de una desaceleración en la construcción por la crisis financiera con la disminución de créditos hipotecarios, por parte de las entidades bancarias, no fue sino un vendaval que reafirmó, precisamente en esta zona, que las fuerzas ferreteras, siguen muy fortalecidas y capaces de salir adelante en eventualidades como las de este tipo.

Muy temprano, un lunes de esos de noviembre, en los que ya empiezan aflorar los aires de final de año, nos internamos en un periplo por la zona norte, arrancando desde Naranjo, pasando por Zarcero, Sucre, Ciudad Quesada, Florencia, Santa Clara, Muelle, El Tanque, Pital, Aguas Zarcas, Venecia, La Fortuna y otros poblados sancarleños, con el fin de constatar lo que viven las fuerzas ferreteras de esta parte del país.

Personal plenamente identificado con la causa y con la misión de la empresa, así como ferreteros consolidados en su zona y más optimistas que nunca, fueron parte del mercado espíritu empresarial que encontramos por todo nuestro trayecto. **TYT**





Nombre:

Ferretería Rojas y Rodríguez

Número de empleados: 81

Metros cuadrados:

5000, en el local del centro de Ciudad Quesada y 600, en el negocio ubicado Barrio Los Ángeles.

Año de fundación: 1978

Propietario: Freddy Rodríguez

Teléfono: 2460-3833



Calidad, capacitación y lealtad

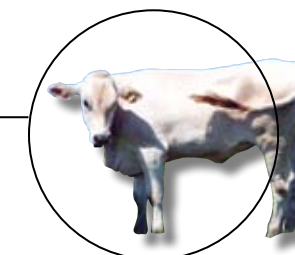
Según Freddy Rodríguez, después de haber pasado meses “duros” como setiembre y octubre, las ventas han empezado a repuntar y manifiesta que uno de los puntos fuertes que han mantenido a sus negocios con fuerza ha sido “la calidad de los productos, la capacitación constante de su personal y la lealtad que ha logrado de parte de sus compradores”.

Y no es para menos, el entusiasmo que guarda este ferretero, pues, por ejemplo, era lunes a las 2 de la tarde, y su ferretería en Ciudad Quesada lucía abarrotada de compradores y vendedores que iban y venían en busca del pedido de sus clientes.

Sobre Expoferretera, Rodríguez indicó que sin duda el próximo año estaría ahí. “Es un evento excelente, de mucha innovación y que cada año se supera más. De hecho, no volví a la feria de México porque prefiero quedarme con Expoferretera”, indicó Freddy. **TYT**



Freddy Rodríguez, Propietario de la Ferretería Rojas y Rodríguez, afirma que las ventas en la zona han repuntado mucho, por lo que espera cerrar con un buen año.





Rodolfo Mora, Propietario de la Ferretería Hermanos Mora, afirma que un buen surtido de productos y una buena atención son pilares suficientes para experimentar crecimiento.

Fuerte entre los "pequeños"

Para él, lo más importante es contar con novedades que lo diferencien de la competencia, pero, claro está, que sin descuidar los productos de primera necesidad de sus clientes. Rodolfo Mora, Propietario de la Ferretería Hermanos Mora de Venecia de San Carlos, comenta que "me baso mucho en productos como herramienta manual, pero sin descuidar otras líneas. Trato de tener de todo y nunca decir que no tengo". A pesar de lo pequeño del lugar, en poco tiempo ingresó una buena cantidad de clientes, señal inequívoca de que este era el trajinar diario. "Por dicha, el servicio nos ha dado muchos clientes y los proveedores me han apoyado bastante". Afirma que este será el primer año que asista a Expoferretera, "pues me han contado que se encuentran muchas novedades, y eso es lo que uno siempre debe buscar". **TYT**



Nombre: Ferretería Hermanos Mora
Número de empleados: 3
Metros cuadrados: 100
Año de fundación: 2005
Propietario: Rodolfo Mora
Teléfono: 2472-1562



Para Francisco (Izquierda) y Juan Carlos (de rojo) Rojas, Propietarios del Almacén León Rojas, la constancia para mantener buenos precios y servicio, les ha hecho perdurar con un negocio líder en Zarcero.

Leones ferreteros

Mantener una constante en el servicio, combinado con buenos productos ha sido el norte que siempre han seguido, y es por eso que el Almacén León Rojas, en Zarcero, es uno de los negocios más importantes de esta zona. Para Francisco Rojas, lo más importante "ha sido mantener un buen surtido de productos, donde el cliente encuentre soluciones para cualquier necesidad que tenga a nivel de construcción". Igualmente, su hermano Juan Carlos destaca que aunque la competencia es fuerte, hay que "buscar ser bueno en lo que uno hace. Ambos manifiestan que estarán presentes en Expoferretera, "pues sabemos que siempre se manejan muy buenos precios y es la oportunidad para ver nuevos productos y conseguir nuevos contactos", recalca Juan Carlos. **TYT**



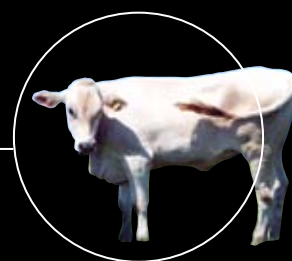
Nombre: Almacén León Rojas
Número de empleados: 12
Metros cuadrados: 700
Año de fundación: 1969
Propietarios: Francisco y Juan Carlos Rojas
Teléfono: 2463-3103

Claves en la administración de inventarios

Para Waldin Murillo, la respuesta está más que clara: "lo importante es mantener un equilibrio entre las compras y ventas, para tener éxito". De esta forma explica como Coopro Naranjo, una cooperativa que posee un departamento completo de ferretería, lidera el mercado de su zona. "Mantenemos relaciones con proveedores altamente fortalecidas, además cuidamos mucho nuestro servicio al cliente", dice Murillo. Coopro Naranjo debe responder a 2400 asociados, y Waldin asegura que la parte ferretera es una de las más fuertes de la empresa. Considera que lo mejor de Expoferretera es que es una feria que brinda muchas negociaciones ventajosas. "Se dan relaciones ganar-ganar y se encuentran productos a muy buen precio y que permiten competir en el mercado con más fuerza". **TYT**



Waldin Murillo, Administrador General y Alvaro Vega, Jefe de Personal del Almacén de Suministros de Coopro Naranjo, aseguran que para que un negocio tenga éxito se necesita un control estricto de los inventarios.



Nombre: Coopro Naranjo RL
Número de empleados: 35
Metros cuadrados: 1500
Año de fundación: 1968
Administrador General: Waldin Murillo
Teléfono: 2450-0138

Mucho material...

Otro de los negocios en Zarcero que no pasan desapercibidos para los compradores es el depósito Materiales Marín y Rodríguez, pues se han hecho de una cantidad notable de productos, obteniendo un surtido amplio. Carlos Luis Marín, uno de los propietarios, afirma que estar aliados con otros ferreteros de la zona norte, les ha permitido obtener muy buenos precios en compras por volumen, "lo que nos da la oportunidad de trasladar estos beneficios a los clientes". Para él, asistir a Expoferretera significa encontrar muchos productos diferentes y novedosos y sobre todo lograr buenos contactos con proveedores tanto nuevos como conocidos". **TYT**



Carlos Luis Marín (izquierda), Gerente General de Materiales Marín y Rodríguez, en Zarcero, dice que en este momento el sector atraviesa una buena época y hay que sacarle el mayor provecho.



Nombre: Materiales Marín y Rodríguez
Número de empleados: 8
Metros cuadrados: 700
Año de fundación: 2000
Gerente General: Carlos Luis Marín
Teléfono: 2463-1278



Orlando Herrera (derecha), Propietario de Electro Beyco, asegura que el servicio al cliente que brinda la empresa a los clientes, es producto de tener empleados leales y que creen en la compañía.

¡Un negocio electrizante!

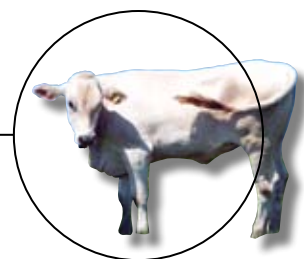
Si alguien busca una enciclopedia ferretera, debe ir a Electro Beyco y buscar a Orlando Herrera, un hombre que de esta área se las sabe de "pies a cabeza...".

Y la mayor prueba está en su negocio, en el centro de Ciudad Quesada, un lugar en el que los compradores no paran de ingresar. "Ha sido producto de mucho esfuerzo, incluso la competencia, que es sana, nos ha ayudado a superarnos y a mejorar todos los días", afirma Herrera.

Dice que nació, como una "pulpería", en un espacio de 2 X 2 metros y poco a poco empezó a crecer. "Estoy rodeado de gente que cree en la empresa y es muy leal".

Asegura que "muchas de las cosas que poseo en el negocio, las he encontrado en Expoferretera. Siempre me ha ido muy bien por los contactos. Siempre llevo a mi gente para que vean las novedades".

TYT



Nombre: Electro Beyco

Año de fundación: 1978

Número de empleados: 37

Propietario: Orlando Herrera

Metros cuadrados: 2400

Teléfono: 2460-0775



Para Javier Pérez (tercero), Administrador de la Ferretería Florencia, asegura que se encuentran en una zona de mucho crecimiento, por lo que hay que sacar el máximo provecho con servicio y buenos productos.

Negocio muy florido

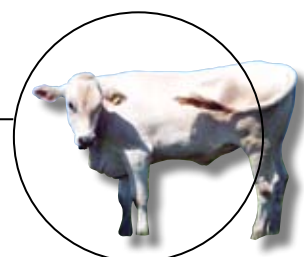
En Florencia de San Carlos, entre la intersección hacia Santa Rosa, sobresale la Ferretería Florencia, un negocio, según Javier Pérez, su Administrador, que busca tener de todo.

"Aquí nuestra mentalidad es de dar un buen servicio, suplir todas las necesidades de los clientes, para evitar que éstos se tengan que trasladar a otros negocios", dice Pérez.

Apunta que en este momento están en un proceso de remodelación con el fin de abarcar otros mercados, como el industrial.

"Queremos que los clientes encuentren de todo aquí, pues sabemos que eso es un valor para buscar un mayor crecimiento".

Afirma que la feria ferretera es una forma de estar actualizado en el mercado, de conocer otros productos y proveedores y de buscar un mejor posicionamiento en el mercado. "Sin duda, ahí estaremos", concluye Javier. TYT



Nombre: Ferretería Florencia

Propietario: Roy Abarca

Número de empleados: 11

Administrador: Javier Pérez

Metros cuadrados: 2000

Teléfono: 2475-7070

Año de fundación: 2003

Ideas muy claras

Prácticamente, lo que inició como un negocio familiar, en un pequeño local, hoy es una de las ferreterías más fuertes de Santa Clara de San Carlos.

Se trata de HR Santa Clara, liderada por Vinicio Hernández, quien afirma que todo ha sido "gracias al esfuerzo en el trabajo de quienes le acompañan y la confianza en Dios".

Para Hernández, hay una consigna clara "los clientes los tratamos como amigos y en todo momento, buscamos superarnos viendo hacia el futuro".

Sobre Expoferretera argumenta que es una oportunidad más para aprender sobre este negocio. "Es importante presenciar todas las innovaciones y afianzar las relaciones con los proveedores actuales y buscar nuevas opciones". TYT



Nombre: Ferretería HR Santa Clara

Año de fundación: 2000

Número de empleados: 8

Propietario: Vinicio Hernández

Metros cuadrados: 950

Teléfono: 2475-6268



Vinicio Hernández, Propietario de la Ferretería HR Santa Clara, asegura que la competencia es buena, pues les ha hecho mejorar y estar mejor cada día.

Un Colono "afortunado"

San Carlos está lleno de Colonos, y entre ellos, desde hace 8 años se instaló El Colono de la Fortuna.

Cuenta Diego Ledezma, su Administrador, que han tratado de aprovechar la ubicación estratégica que poseen, y por ser un área turística, "nos ha dado buenos resultados". Afirma que la clientela es muy exigente "y tratamos de nunca decir que no tenemos".

Advierte que con la entrada del Grupo El Progreso, el negocio se ha visto muy beneficiado y hemos obtenido un mayor auge.

Manifiesta que asistir a Expoferretera es algo así como ponerse a la moda en el sector. "Es un evento muy interesante y lleno de novedades, al que vale la pena asistir". TYT



Nombre: Almacén El Colono La Fortuna

Año de fundación: 1996

Número de empleados: 43

Administrador: Diego Ledezma

Metros cuadrados: 650

Teléfono: 2479-9595



Diego Ledezma, Administrador del Colono La Fortuna, asegura que la idea de la empresa es seguir creciendo en su zona, pues desde Santa Clara hasta Tilarán, hay 9 Colonos.

Un muelle muy fuerte

Si se trata de llegar a buen puerto, en busca de productos ferreteros, El Colono del Muelle de San Carlos, es de esos negocios que rebozan de variedad de productos.

“Siempre nos hemos cuidado de presentar una amplia variedad y combinarla con un buen servicio al cliente”, comenta Vinicio Vargas, Administrador.

Añade que sobre todo, han tratado de atacar con fuerza a los clientes de la zona, “pues es un área muy productiva en el mercado de reparación y construcción”.

Asegura que Expoferretera es una feria excelente, por las oportunidades que ofrece con variedad de productos nuevos y la posibilidad de establecer contactos importantes para el negocio. **TYT**



Vinicio Vargas (de segundo), Administrador del Colono de Muelle de San Carlos, afirma que la zona es altamente productiva y presenta mucha oportunidad para el área ferretera.



Nombre: El Colono de Muelle de San Carlos
Número de empleados: 16
Metros cuadrados: 2500

Año de fundación: 2005
Administrador: Vinicio Vargas
Teléfono: 2462-1211

Buen surtido

En el Depósito de Materiales San Jorge #2, de San José de Aguas Zarcas, tienen muy claro que están ubicados en un área donde las empresas se desarrollan con fuerza y amplían sus horizontes y precisamente, este factor les ha permitido mantener un buen crecimiento en el lugar.

Así lo asegura Francisco Villegas, Administrador del Depósito. “El auge de la zona ha permitido que la construcción se incremente y nosotros hemos aprovechado eso con buen surtido y con materiales de buena calidad”.

“Aunque no he ido nunca a Expoferretera, sí me han contado que es una feria muy ventajosa, que ofrece una amplia variedad de opciones nuevas de productos y materiales para la construcción. Para la siguiente edición, pienso asistir”, dice Villegas. **TYT**



Francisco Villegas, Administrador del Depósito de Materiales San Jorge #2, de San José de Aguas Zarcas, asegura que el auge que la zona en el área constructiva, les ha permitido ir creciendo con fuerza.



Nombre: Depósito de Materiales San Jorge #2
Número de empleados: 3
Metros cuadrados: 1500

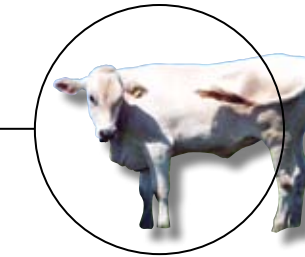
Año de fundación: 2001
Administrador: Francisco Villegas
Teléfono: 2474-4230



Jorge “Koki” Vargas, Propietario de la Ferretería Koki Vargas, indica que a los compradores hay que darles lo que buscan y sobre todo una muy buena atención.

Nombre: Ferretería Koki Vargas, de Pital de San Carlos
Número de empleados: 12
Metros cuadrados: 1100

Año de fundación: 2001
Propietario: Jorge Vargas
Teléfono: 2473-3809



Bonanza en Koki Vargas

La sonrisa que desde el primer momento, nos regaló Jorge “koki” Vargas, no era para menos, pues su ferretería Koki Vargas, en Pital de San Carlos, estaba llena de compradores, sin importar que ya era el filo de las 12 mediodía.

Aún así, sacó su grata amabilidad para atendernos y contamos que “todo se debe a la buena atención que solemos darle a los compradores. Mi experiencia me indica que los clientes son lo más importante, por eso hay que cuidar en tener todo lo que requieren para sus necesidades constructivas y de ferretería”.

Dice que Expoferretera para él ha sido un punto donde encontrar buenos precios y productos que son difíciles que el proveedor nos lo pueda traer hasta la ferretería y eso es una gran ventaja”. **TYT**

Tradición ferretera

Desde 1983, la Ferretería Pital ha conquistado el mercado de esta zona a base de servicio y sobre todo una oferta amplia de productos a nivel ferretero y en materiales para la construcción.

Carlos Hernández, uno de sus propietarios, dice que haber sido de los primeros negocios en el pueblo, les hizo ganarse la confianza de los clientes.

“Ser conocidos en la zona nos ha dado ventaja, pero ante eso hemos respondido con una atención de mucha calidad”.

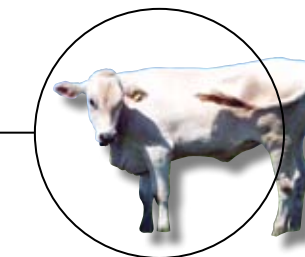
En torno a la próxima feria ferretera indica que piensa ir, pues “representa una experiencia importante para observar productos novedosos y establecer negocios importantes”, dice Carlos. **TYT**



Carlos Hernández, Propietario de La Ferretería Pital, en Pital de San Carlos, afirma que la variedad y calidad de los productos, hace que haya más efectividad en la atracción de compradores.

Nombre: Ferretería Pital, de Pital de San Carlos
Número de empleados: 14
Metros cuadrados: 1100

Año de fundación: 1983
Propietario: Carlos Hernández
Teléfono: 2473-3198





Enrique Alfaro, uno de los propietarios del Depósito y Ferretería Alfaro Murillo, dice que un servicio de calidad, puede lograr grandes cosas, entre ellas mantenerse por cuatro décadas.

40 años de servicio

Mantenerse en el sector es todo un esfuerzo, pero hacerlo por 40 años es toda una faena que implica sacrificio y estar respaldado por una empresa sólida.

Este es el caso del Depósito y Ferretería Alfaro Murillo, de Aguas Zarcas de San Carlos.

Enrique Alfaro Murillo, uno de sus propietarios asegura que “siempre nos hemos enfocado a suplir las necesidades de la gente del pueblo, quienes nos han dado este crecimiento”.

Alfaro comenta que para mantenerse en el mercado, es necesario ofrecer buenos precios, y calidad de productos. “Igualmente, por el servicio que ofrecemos a los clientes locales, la voz se ha corrido y nos visitan muchos de lugares incluso lejanos”.

Para él Expoferretera se resume en una sola ventaja: “es un lugar en el que se encuentra de todo para actualizarse y conocer productos novedosos”, dice Enrique. **TYT**



Nombre: Depósito y Ferretería Alfaro Murillo, de Aguas Zarcas.
Número de empleados: 20
Metros cuadrados: 1350

Año de fundación: 1968
Propietario: Enrique Alfaro
Teléfono: 2474-4018

Asesoría pura

En Venecia de San Carlos, a menos de 3 cuadras del centro, se ubica la ferretería Hermanos Arce, un negocio de esos en los que el surtido hace que en todo momento hayan compradores, casi sin importar la hora.

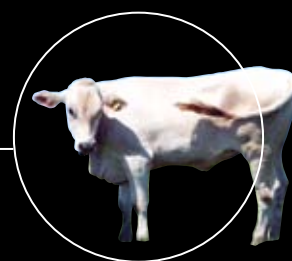
“Somos pequeños –reconoce Alonso Arce, Propietario- pero tratamos de tener de todo y de que el cliente más que con un producto se vaya con una solución en sus manos”.

Arce comenta que igualmente, la diferencia está en ser asesores del cliente. “Muchas veces, la gente busca un producto, pero no sabe aplicarlo o implementarlo y nosotros tratamos de guiarlo en ese trabajo”.

Aunque no ha asistido a Expoferretera, espera hacerlo este año, “pues me han dicho que por los productos y precios, es una oportunidad que no se puede dejar pasar”. **TYT**



Alonso Arce, Propietario de la Ferretería Hermanos Arce de Venecia de San Carlos, asegura que dar un buen servicio es asesorar al cliente para que tenga éxito con los productos.



Nombre: Ferretería Hermanos Arce
Número de empleados: 2
Metros cuadrados: 100

Año de fundación: 1993
Administrador: Alonso Arce
Teléfono: 2472-2120



Edilberto Valerio, Propietario de la Ferretería Agrocolonial, de la Tigra de San Carlos, afirma que mantener una estrategia de surtido variado, le ha dado muy buenos resultados en su zona.



Nombre: Ferretería Agrocolonial S.A., de La Tigra de San Carlos.
Número de empleados: 4
Metros cuadrados: 600

Año de fundación: 1999
Propietario: Edilberto Valerio
Teléfono: 2468-8153

Ferretería muy colonial

No importa lo que sea para Edilberto Valerio, Propietario de la Ferretería Agrocolonial S.A., en La Tigra de San Carlos, satisfacer a sus clientes es lo más importante.

“Solo así, con la competencia que existe, se puede crecer en este negocio. Al cliente hay que darle lo que busca y lo que necesita, pues es la única forma de asegurarse de que volverá a visitarnos”, dice Valerio.

Manifiesta conocer muy bien Expoferretera, pues dice que en cada edición a la que ha asistido ha encontrado mucho surtido de productos y ha conseguido hacer muy buenas negociaciones. “Para cualquiera que esté en este sector, es una feria que no debe perderse”, dice Valerio. **TYT**

Aliados con la tecnología

Para Alexander Durán, algo que le ha dado crecimiento al negocio, ha sido aliarse con un sistema de cómputo que lleva registro de las ventas y productos.

“Esto nos ha dado más agilidad, más eficiencia y nos ha ayudado a mejorar el servicio al cliente”, cuenta Durán, quien es el Administrador de la Ferretería Valle Azul, en Valle Azul de San Ramón.

Comenta que lo más importante para un negocio es el orden. “Si se es ordenado en todas las áreas: compras y ventas, se puede ser exitoso”.

Dice que este año espera asistir a Expoferretera, pues sabe que también es “una herramienta que nos puede ayudar a crecer más”, dice Durán. **TYT**



Alexander Durán (centro), Administrador de la Ferretería Valle Azul, indica que reforzar el negocio con un sistema de cómputo, les ha permitido experimentar un importante crecimiento.



Nombre: Ferretería Valle Azul
Número de empleados: 6
Metros cuadrados: 1800
Año de fundación: 2002

Propietario: Alexander Oviedo
Administrador: Alexander Durán
Teléfono: 2468-8153

El “Coloso” de San Carlos

Prácticamente, esto es lo que será el nuevo Colono de San Carlos, un negocio que estaría arrancando operaciones en este diciembre.

En el centro de Ciudad Quesada, este negocio, propiedad del Grupo El Progreso (Abonos Agro), se conforma como uno de los negocios más amplios de la zona.

A fines de noviembre, las obras prácticamente se encontraban en un 90% de avance.

La apertura de esta empresa ferretera, es fiel reflejo del dinamismo que experimenta el sector en la zona san-carleña.

Por más que se intentó, no fue posible obtener, por ningún medio, declaraciones e información adicional, sobre la apertura de este Colono. Esta mega ferretería vendría a imprimir una mayor competencia en la zona, sin embargo, muchos ferreteros consultados, aunque se mostraron cautos, igualmente afirmaron estar tranquilos, pues reconocen el alto valor de servicio, que por años han instaurado en sus clientes, y más bien alabaron el incremento de la competencia, pues al final, consideran, que redundará en beneficio para todos. **TYT**



A mediados de noviembre, la construcción del nuevo Colono de San Carlos, estaba prácticamente en un 90% y con la idea de abrir en diciembre.



Este es otro ángulo de la fachada que luciría el Colono de San Carlos.



RIMAX



Distribuido por:

UNIDOS
Mayorero
En ferretería... todo

San Rafael Abajo Desamparados
del Centro de Distribución de PIPASA
250 mts al Oeste
Tel. 2275-8822 • Fax: 2275-0647
ventasmayoreo@almacenesunidossa.com
www.almacenesunidossa.com



ESPECIAL DE GRIFERÍA

La grifería es uno de los productos que más presenta variedad en el mercado, en cuanto a diseños, marcas, calidades y precios. Lo recomendable para el ferretero es asegurarse al menos, manejar dos calidades: una económica y otra de mayor precio.

Un “chorro” de diseños y precios

Aunque la grifería es uno de los productos que están en última fila en la lista constructiva de los clientes, por ser parte del rubro de los acabados, es también uno de los artículos que registra rotaciones más aceleradas y efectivas. La grifería representa aproximadamente un 20% del total de ventas de una ferretería normal. Y las ventas son mayores, si el ferretero la complementa con una sala de exhibición en la que muestre la variedad que posee y demuestre las cualidades, por ejemplo, del producto ya instalado. Lo más recomendable para el empresario ferretero es asegurarse de manejar al menos dos calidades, pues un punto importante a favor de este producto es que también funciona como gancho. Probablemente, quien vaya por una grifería para lavamanos, quizás

incluso, por medio de una buena gestión de ventas donde medie la oferta, el cliente termine llevándose también el lavamanos completo. Igualmente, a pesar de ser un producto que más se vende por su exhibición, gracias a su estética, es importante que el ferretero se asegure dos cosas, negociar con su proveedor un buen “stock” de repuestos que respalde lo que está vendiendo y posteriormente asegurarse de que su personal esté debidamente capacitado para asesorar al cliente en la debida y correcta instalación de la grifería. Recordemos que el mal uso de los productos genera no solamente devoluciones, sino insatisfacción en un comprador que de ahí en adelante, lo pensará dos veces antes de volver a pisar el negocio. **TYT**

ESPECIAL DE GRIFERÍA

Imperio de calidad

Por: Importaciones CAMVI

International Hardware lanzó al mercado, uno de los últimos gritos de la moda: la grifería Imperial, que distribuye para Costa Rica, a través de Importaciones Camvi. Damián Vallarino, Gerente Regional Latinoamérica de International Hardware, indicó que se trata de una línea con un acabado altamente fino y de lujo que presenta muchas ventajas y ostenta un precio muy competitivo. “Incluso para algunos de los modelos se pueden intercambiar las manijas o accesorios, y hacer combinaciones entre modelos cromados y niquelados, lo que hace que el

producto tenga mucha versatilidad”, afirma Vallarino. Otra de las ventajas es que todos los modelos vienen con un embolo de repuesto adicional. Se manejan diferentes diseños para fregadero, baño y lavamanos. “Esta es una línea que otorga valores agregados como la calidad y elegancia”. Vallarino afirma que Imperial es una grifería que compite con las marcas líderes de cualquier mercado, con la diferencia de “que la nuestra tiene la mitad del precio y posee el mismo acabado y garantía”.

Señala que igualmente, otra de las fortalezas que posee la marca, es el respaldo que brindan a través de Importaciones Camvi, su distribuidor local. “Estamos en presencia de un producto y una línea que brinda al ferretero y demás clientes, ventajas que en el mercado hacen diferencia y que por ende, facilitan su comercialización”, apunta Vallarino.

Grifería
IMPERIAL

*Un Verdadero Toque de Elegancia y Calidad
... Sólo con Imperial!*

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: camvi.gventas@ice.co.cr

Garantía Internacional Respalda por: **INTERNATIONAL HARDWARE** Zona Libre de Colón, Panamá

EXPOFERRETERA

A nivel ferretero, las empresas deben ser lo más ordenadas posibles, con el fin de maximizar sus ganancias y minimizar las pérdidas.

¿Cómo ser efectivo en compras y ventas?

Manejo eficiente de inventarios

Este es uno de los temas de mayor sensibilidad en el sector ferretero y de la construcción, por lo que significa mantener un alto grado de eficiencia en el manejo de inventarios.

El manejo de activos y pasivos en forma ordenada, eficaz y eficiente siempre redundará, en empresas sólidas, empresas en crecimiento y compañías capaces de enfrentar las exigencias que el mercado ferretero requiere.

Probablemente, a su empresa ferretera le ha pasado que la revisión de inventarios, y el manejo de los mismos representa uno de los rubros más problemáticos y que mayor circunstancias de debilidad acarrearán.

Sin embargo, esto no tiene por qué ser así, pues la base para mantener inventarios exitosos está en saber comprar y vender. Determinar qué pedir y qué no, a sus proveedores; aprovechar las épocas en las que las ventas se incrementan para solicitar más productos a los mayoristas, o el simple hecho de conocer a base de inventarios exitosos cuándo ha llegado el momento para ampliar el negocio con la apertura de nuevos puntos de venta.

Vital

La administración de los inventarios es de vital importancia, por el monto de la inversión que generalmente se requiere, así como por la complejidad y grado de dificultad que implica una administración financiera efectiva, la que tendrá como finalidad mantener y/o aumentar la productividad de la empresa, ya que si no hay inventarios no hay ventas y si no hay ventas no hay utilidad lo que por ende llevaría al cierre del negocio.

Para lograr una administración efectiva es necesario establecer

políticas; que deben ser formuladas conjuntamente por las áreas de ventas, producción y finanzas. Estas políticas consisten principalmente en la fijación de parámetros para el control de la inversión, mediante el establecimiento de niveles máximos de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptables y constantes. Es por esta razón, que este será uno de los temas tratados en el próximo Congreso de Expoferretera, que se celebrará en el marco de la feria.

TYT



Helberth Saravia, será el encargado en el Congreso Ferretero, de impartir la charla sobre: "Manejo Eficiente de Inventarios: Efectividad en compras y Ventas".

Charla: "Manejo Eficiente de Inventarios: Efectividad en compras y Ventas".

MBA Helberth Saravia Acevedo

Máster en Administración de Empresas con Énfasis en Finanzas, del Instituto Tecnológico de Costa Rica. Gerencia Avanzada en Ventas, de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología. Egresado de Licenciatura en Contaduría Pública. Universidad Internacional de las Américas.

Igualmente, cuenta con amplia experiencia gerencial en empresas ferreteras como Depósito Las Gravillas, Abonos Agro, Casa Ferreterías, entre otras.

Actualmente, es el Sub Gerente General del Depósito El Liberiano, en Liberia, Guanacaste.

Cuando: viernes 24 de abril

Hora: de 4:00 pm a 6:00 pm

Dónde: En Expoferretera 2009, en la Casona de Pedregal, en la Ribera de Belén.

Para reservar:
Tel.: (506) 2231-6722 ext. 123

Inscripciones:
Tel.: (506) 2231-6722 ext. 130 y 150

Inversión: Para participar en:
1 charla \$100 • 2 charlas \$150
3 charlas \$180



XI EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...

Organiza
tuercas y tornillos
TYT
LA REVISTA FERRETERA

Congreso Ferretero

Dos eventos simultáneos para tener ideas

24 al 26 de abril 2009 Pedregal
Pre regístrese en www.expoferretera.com

Expositores confirmados al 03/12/2008



I.C.R

Importaciones
Campos Rudin S.A.

15 AÑOS A SU SERVICIO

Tenemos la bomba y el calentador
de agua que usted necesita

Calentadores



STIEBEL ELTRON

Sistemas Hidroneumáticos



CONTÁCTENOS:

Importaciones Campos Rudin S.A.

TEL: (506) 2257-4604 • FAX: (506) 2257-5835

camrudin@racsa.co.cr

PRODUCTOS FERRETEROS



Pintura Spray Verde Inglés
80002 Krylon.



Pintura Spray Rojo Bandera
80025 Krylon.



Pintura Spray Aluminio
(plateado) # 80012 Krylon.



Pintura Spray dorado
#80013 Krylon.

Distribuye Transfesa
Tel.: (506) 2210-8989

metabo®

work. don't play.



Productos de Calidad



Precio especial para distribuidor ferretero
por lo que resta del 2008

₡86,140.00 *

Esmeriladora de 9 1/4"
Cod. 100947

Todas quieren llamarse METABO ...pero METABO solo hay una!

www.capris.co.cr • Grupo Ferretero: 2519-5050

*Precio sin impuesto de ventas

Le recomiendo expoempleo

Enlace entre empresas y talentos



6,7,8 marzo 2009
Hotel Ramada
Herradura

Le recomiendo Expo Empleo, la mejor feria de reclutamiento en Costa Rica donde las Empresas expositoras tienen la oportunidad de entrevistar a una audiencia diversa de empleados potenciales y mejorar su imagen exponiendo sus ventajas como un excelente empleador.

Horario: 10 am a 6 pm

www.expoempleo.net

Organizan:



Para exhibir:
 Anayansi Jaen
 Tel. (506) 8844-4116 • anayansi.jaen@eka.net



EN EL CLAVO

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

7 tips para motivar y aumentar sus ventas

Ya llegó diciembre, y con esta época del año también vienen las oportunidades de pensar sobre su relación con el prójimo.

Desde el punto de vista empresarial, también se puede enfocar como una buena etapa para reflexionar sobre la motivación de su equipo de trabajo.

Para nadie es un secreto que una actitud positiva en los colaboradores de cualquier empresa, se traduce en beneficios económicos para ésta.

Las opciones para motivar al personal incluyen incentivos tanto materiales como no monetarios. Y nuevamente, debido a que estamos en un época más sentimental que otra cosa, voy a enfocarme en este segundo grupo.

Algo importante, es que no todos sus colaboradores son iguales, de ahí que es necesario incluso "personalizar" la manera de motivar dentro de los distintos grupos y trabajadores de la organización.

A continuación, le presento 7 consejos para conseguir una actitud buena y ganadora en su empresa:

1. Valore y reconozca los éxitos.
2. Apruebe e implemente nuevas ideas.
3. Fomente el trabajo en equipo.
4. Que toda la organización tenga su grado de responsabilidad (todos necesitamos un espacio libre que despierte nuestra creatividad).
5. Mantenga la organización bien informada (los rumores y malos entendidos no ayudan).
6. Haga sentir a todos los miembros de la organización parte básica de la empresa.
7. No se apropie de las ideas de sus subalternos o de otras personas.

La automotivación también juega un papel muy importante en todo esto, pues sentirnos bien también depende en gran parte de nosotros mismos.

Así, un líder automotivado será mucho más efectivo a la hora de desarrollar una actitud triunfadora en su personal. **TYT**

Guía de Proveedores

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa	2250-5656	2250-5781
Corporación Macavi S.A.	2293-1476	2293-4594
ACERO		
De Acero de C.V.	2296-2384	2296-2384
AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION		
CoolSpot	San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256	
MULTIFRIO	Solarium: 2668-1140/Huacas	
ALMACÉN		
Almacén Mauro	2220-1955	2220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA		
Esco	2242-2929	2232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehículos	2295-0000	2295-0052
Purdy Motor	2287-4180	2287-4311
CONSTRUCCION		
Comex	2288-5500	2289-8407
CONSTRUCTORA		
Constructora Costarricense (COCOSA)	2282-7141	2282-7226
Desarrollos Tecnicos S.A.	2234-0065	2234-1528
Deyspo S.A.	2434-1008	2433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar)	2519-6900	2232-0504
DEPOSITO DE MATERIALES		
Deposito de Materiales El Domingueño	2244-0571	2244-1766
Deposito El Rafaelaño S.A.	2263-4000	2263-4000
Deposito El Trinitaño	2245-2562	2245-3434
Deposito Las Gravidias	2259-5555	2219-6886
Deposito y Ferreteria Los Angeles	2262-3303	2237-4110
DISTRIBUIDORA		
DIPROFESA	2234-7286	2225-3042
Distribuidora Arsa S.A.	2285-4224	2245-6331
Distribuidora Ipacarai	2219-9621	2219-8552
Distribuidora Procasa S.A.	2297-3287	2297-3284
Dsit. De Materiales y Equipos Dismatec Técnica S.A.	2292-0184	2229-0147
Torneca	220-7777	2207-7700
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.	2293-3692	2293-4673
ELECTRICO		
Aguila Eléctrica Centroamericana	2261-1515	2237-8759
Almacén Electrico Ronifer	2666-8686	2666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S.A CODELEC	2253-1170	2225-0242
Eaton Cutler Hammer	2247-7600	2247-7683
EBISTIC S.A.	2293-8778	2293-6068
Electro Beyco S.A.	2460-0775	2460-0625
Estomba S. A. (SICA)	2227-4107	
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos	2265-6500	2265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA	2234-0304	2234-0185
FERRERIA		
AG Almacenes González	2537-1515	2537-1638
AGELEC	2494-8996	2494-8995
Consorcio Ferretero de San José (COFERSA)	2205-2525	2205-2424

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos. Información: Johanna Argüello. Tel. 2231-6722 ext. 130, email: johanna.arguello@eka.net

CLASIFICADOS

COSMAC	2260-7575	2260-7575
Do it Center Papagayo	2667-0667	2667-0525
El Colono Cedral	2460-2644	2460-0284
El Electrico Ferretero S.A.	2259-0101	2226-5037
El Fontanero	2247-0733	2236-8686
El Lager	2259-5959	2259-4575
EPA	2588-1145	2588-1147
Grupo Samboro GS, S.A.	2260-0606	2237-2651
I.B. Industrial	2453-1250	2453-1250
Indianapolis S.A.	2243-1716	2243-1733
Kerniko de Costa Rica	2215-3601	2215-3598

HERRAMIENTAS

Corte y Precisión de Metales Ltda.	2256-1784	2223-1860
------------------------------------	-----------	-----------

IMPORTACION

German-Tec de Costa Rica	2220-0303	2220-0310
--------------------------	-----------	-----------

INDUSTRIA

3M Costa Rica, S.A.	2277-1000	2260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.	2235-0304	2235-1516
Eaton Cutler Hammer	2247-7600	2247-7683
Bticino Costa Rica S.A.	2298-5600	2239-0472
DIASA	2443-2425	2440-4656
Espartaco	2242-4603	2272-0237
Laminadora y Trefilería Costarricense	2236-0039	2236-3776
Schneider Centroamerica Ltda.	2210-9400	2232-0426

MAQUINARIA

Agrosuperior S.A.	2210-5350	2231-5059
Madeco Ltda	8386-4789	2239-1674

MATERIALES DE CONSTRUCCION

Acerplas S.A.	8878-0164	
Cemex Costa Rica	2201-2002	2201-8202
Centros Industriales Torneca	2207-7777	2207-7700
Comercial Superbloque, S.A.	2293-9162	2293-8324
El Guadalupano S.A.	8814-1786	2280-8631
Henkel Costa Rica Ltda.	2277-4800	2277-4881
Holcim Costa Rica S.A.	2205-3000	2205-2700
Vértice	2256-6070	2257-4616

MAJORITAS

Difesa	2236-7424	2236-7550
--------	-----------	-----------

PINTURA

Celco de Costa Rica	2279-9555	2279-7762
Duralac	2257-7075	2256-3719
Lanco & Harris	2438-2257	2438-2162

PLASTICOS

PLASTIMEX S.A. PALMARES
 Tel: 2453-1251 • Fax: 2453-1873
www.plastimexsa.com

SERVICIOS

Condicon Ltda.	2282-1949	2282-1950
Elvatrom S.A.	2242-9929	2232-6071

SUMINISTROS PARA FERRETERIA

Capris S.A.	2290-0102	2231-4485
Electro Válvulas S.A.	2285-2785	2285-2885
Importaciones Vega	2494-4600	2494-0930

TIENDAS ESPECIALIZADAS

Cerámicas Mundiales S.A.	2233-0153	2259-8484
--------------------------	-----------	-----------

TUBERIA

Durman Esquivel S.A.	2436-4700	2256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt Cia Ltda.	2257-6964	2222-8679

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Copper and Tools	Jeysol Miranda	Asistente de Gerencia	2289 96 98	2288 27 74	N.D	info@copperandtools.com
Distribuidora de Hierro y Acero	Eduardo Lang	Gerente General	2233 99 25	N.D	N.D	N.D
Electro Válvulas	Ilka Vargas	Directora	2285 26 85	2285 28 85	1235 2100	ilkavargas@gmail.com
Festacro	Greivin López	Gerente General	2447 78 86	2447 78 86	N.D	distribuidoragy@ice.co.cr
Fusion Polymers de Costa Rica	Walter Miranda	Representante Costa Rica	2260 28 17	N.D	N.D	w.miranda@fusionpolymers.com.mx
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente de Ventas	2277 48 00	N.D	N.D	stewart.chan@cr.henkel.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Campos Rudin.	Oscar Campos	Gerente General	2257 46 04	2257 58 35	1216-2100	camrudin@racsa.co.cr
Invermec	Daniel Restrepo	N.D	576886 42 00	57496886 41 49	N.D	danielrestrepo@invermec.com
kimberly Clark Costa Rica	Andrea Azofeifa	Mercadeo	2298 31 83	2298 31 79	N.D	andrea.azofeifa@kcc.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Mapar Consultores	Johan Portuquéz	Gerente de Ventas	2228 32 32	2228 32 32	N.D	jportuquez@mapar.us
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	2433 81 55	2433 91 02	891 4050	info@pinturasalfa.com
Schneider Electric Centroamérica	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Soldaduras LC	Randall Campos	Gerente de Ventas	2260 85 94	2260 85 97	N.D	rand77cr@hotmail.com o elsoldadlc@ice.co.cr
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	2256 52 12	N.D	N.D	jrojas@tornilloslauruca.com
Transfesa	Oscar Martínez	Gerente de Ventas	2210 89 89	2291 07 31	215 21 50	omartinez@transfesacr.com
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidososa.com

Confianza, seguridad y eficiencia energética

Soluciones residenciales para vivir mejor

La energía eléctrica es indispensable en la mayor parte de los productos y servicios que usted y su familia disfrutan día a día. Esta demanda está creciendo alrededor del planeta, y requiere el desarrollo de nuevas tecnologías para generarla y administrarla racionalmente.

Schneider Electric líder mundial en soluciones para el control y la gestión de energía eléctrica, hace posible que llegue con disponibilidad, fiabilidad, eficiencia y con seguridad en cualquier tipo de aplicación residencial en los que son parte de su vida cotidiana para, ofrecerle calidad y confort en todo momento.

MADECO PURA CALIDAD



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



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

Schneider Electric

→ Rain Block

- Impermeabilizante.
- 150% de resistencia a cambios de contracción y dilatación.
- 100% Acrílico.
- 5 colores de cartilla.



→ Polysil

- Revestimiento decorativo.
- 100% acrílico.
- De alta resistencia a factores climáticos.
- Alta lavabilidad.
- Amplia gama de colores.



→ Magnum

- 100% acrílica.
- Ideal para uso tanto en interiores como exteriores.
- Más de 3000 colores de cartilla.

