

Suscríbese en: www.tytenlinea.com

tuercas y tornillos



De 1 a 5 negocios



La ilusión permanente por tener una empresa propia, lleva a German Quesada, Gerente General del Depósito Las Gravilias por una travesía de más de 40 años en el sector ferretero. Hoy, cuenta con tiendas que rondan los 5000 m2 en promedio, y un total de 200 empleados.

- 20** Pérez Zeledón tuvo Expoferretera
- 30** Especial de herramienta eléctrica
- 42** ¿Cómo aumentar los ingresos en la ferretería?

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



AGOSTO 2010 / AÑO 14 / NO. 170

Productos para Construcción



Adhesivo para pisos Plus



Adhesivo para pisos Estándar



Mortero para Repello Fino



Mortero para Repello Grueso



Mortero Impermeabilizante



Mortero de Reparación



Pasta para Gypsum

Presentamos la nueva línea de morteros para la construcción Sur, diseñada para cumplir con las mayores exigencias del sector constructivo, y fabricados bajo los más estrictos controles de calidad. Esta nueva familia de morteros Sur incluye el Adhesivo para pisos Plus y Estándar, Repello Fino y Grueso, Mortero Impermeabilizante y de Reparación, así como la nueva Pasta para Gypsum. Que Integran tecnología europea brindando la más alta calidad en morteros premezclados.

se nota
que es **SUR**
www.gruposur.com



Ya **NO** importa qué hay
al otro lado de la pared

Selle, impermeabilice y pinte
de una sola vez.

DRY COAT de LANCO
tiene el poder de 3 en 1.

Llámenos al 2438-2257 • www.lancopaints.com

AHORA
en miles de colores
a escoger



Expo Nacional Ferretera

2010



22 años innovando
el mundo ferretero

2, 3 y 4 de septiembre
Guadalajara, Jalisco, México

www.expoferretera.com.mx

Daniel jamás imaginó
que al barnizar
el deck de su casa
le haría un favor a la
naturaleza



Difícil de creerlo, hay una manera
más ecológica de trabajar la madera.



Familia de productos **Madetec Fast Dry** base agua
hace más fácil el trabajo en maderas.

- Con bajos niveles de VOC • No tóxico • No inflamable
- No contiene químicos contaminantes • Fácil aplicación
- Bajo olor • Secado rápido • Interiores y exteriores

Difícil de creer, fácil de aplicar.

En nuestra próxima edición

SETIEMBRE / TYT 171

Especial de abrasivos

Si los abrasivos representan más del 8% del total de inventario en una ferretería, busque que los suyos sean de los primeros en venta, a través de TYT.

Especial de tornillería

¿Quién es quién en el sector de tornillos?

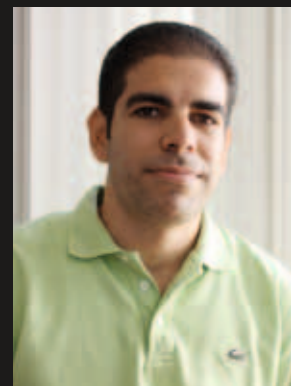
¿Cuáles son los principales mayoristas? ¿Quién posee mayor surtido? ¿Qué está prefiriendo el mercado, quiénes están marcando la pauta y por qué? Conozca las características que identifican a esta categoría de producto en el mercado nacional.

ADEMÁS

Los productos de más venta

Cierre Comercial:
23 de agosto

Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Tel.: 2231-6722 ext.137

CONTENIDO



Pérez Zeledón tuvo su fiesta ferretera ferretera P. 26

10 PINCELADAS

18 MERCADEO

El 80/20 en la vida diaria

El conocido principio 80/20 es un verdadero misterio que no resiste explicación alguna. Al igual que muchas otras realidades matemáticas, es algo que puede ayudar en la vida cotidiana a toda persona y cualquier empresa.

20 EXPOFERRETERA

Pérez Zeledón tuvo su fiesta ferretera

30 EN CONCRETO

Especial de herramientas eléctricas

La "lucha campal" en el área de herramientas eléctricas favorece la oferta del mercado, e incre-

menta las alternativas del ferretero hacia sus compradores. Sin embargo, el empresario ferretero favorece mayormente a los mayoristas que ofrecen respaldo de repuesto de sus marcas, y a quienes brindan capacitación continua.

42 ¿Cómo aumentar los ingresos en la ferretería?

Cualquier cadena de tiendas, o ferretería puede implementar esquemas con altas rentabilidades. Sólo se necesita un análisis cuidadoso del negocio y algunas ideas inteligentes y creativas para desarrollar estrategias.

44 AUTOMOTRIZ

Rosejo lanzó Slime al mercado

Un sellador de llantas instantá-

neo, que prácticamente le pone freno a las ponchaduras y que actúa precisamente cuando el vehículo va en movimiento.

46 NOTICIAS COMERCIALES

Laticrete:

50 años de innovar

Lo que otros ofrecen en el mercado como producto innovador, Laticrete lo tiene en el mercado desde hace más de 30 años. Así de fácil y así de sencillo...

48 PRODUCTOS FERRETEROS

46 EL FERRETERO

Depósito Las Gravillas

German Quesada, Gerente General, cuenta su historia, y entre otras cosas cómo pasó de un negocio a tener cinco tiendas.

EVITESE LOS DOLORES DE CABEZA COMPRANDO HERRAMIENTAS DE CALIDAD



El alto rendimiento de las herramientas MAKITA hacen que su trabajo sea más sencillo y placentero, digno de un profesional.



Contamos con un gran stock de accesorios para toda la línea de productos MAKITA, los cuales cumplen con altos niveles de seguridad, encuentrelos en los principales distribuidores de Abonos Agro.

CENTRAL TELEFONICA TEL: 2211-5000

www.abonosagro.com

Mayoreo Abonos Agro: De Madisa 200 mts norte y 200 mts oeste.

Horario: Lunes a Viernes de 7:00 a.m a 5:30 p.m.



MAYOREO

DIRECTOR EDITORIAL

¿Ya conoce su área de influencia?

rio, pasa a ser "propiedad" del ferretero, que deberá buscar la forma de darle mayor velocidad de rotación. Esta mercancía le quita espacio, por ejemplo, en bodega o bien en la parte de exhibición, y por otro lado, la utilidad que arroje esta compra no puede ser efectiva hasta tanto los productos no se hayan vendido totalmente.

No es lo mismo comprar 30 taladros ayer y venderlos todos en 5 días. El negocio aligeró el inventario, obtuvo la ganancia, y puede hasta "jinetear" o diríamos reinvertir el dinero en más compras, mientras se vencen los 45 días de plazo de la factura. Hasta aquí, diríamos que no hemos escrito nada que muchos empresarios con buen tino y "ojo clínico" no sepan, sin embargo, detrás de lograr que un inventario tenga una rotación alta y veloz, o por lo menos más rápida que el vencimiento del plazo de su pago, encierra algo más que simples matemáticas o economía...

Y no crean que es el olfato "sabueso" del comprador, aunque es una parte importante.

Una de las claves se esconde en: conocer a mi público meta, mi zona de influencia, conocer a mis compradores dentro de mi área de ataque.

Y claro que en todo esto se mezcla el olfato, aquel de interpretar mi mercado. Y ejemplos hay muchos: si el negocio se ubica en una zona residencial, donde hay poca construcción nueva, necesariamente, es una zona que requiere mantenimientos, remodelaciones, reparaciones, por lo que su establecimiento debería estar preparado por ejemplo para vender pintura, herramientas eléctricas y manuales de corte doméstico, mientras que si está en una zona de alta construcción, sería bueno pensar no solo en material pesado sino en herramientas de mayor rendimiento.

Ahora bien, para conocer y saber sobre las necesidades de su área de influencia, solo se logra como mínimo observando lo que sucede en 10 kilómetros a la redonda de su negocio, y por supuesto, hablando todos los días, con algunos de los compradores que le visitan.



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

El riesgo de toda compra siempre implica la incertidumbre de que el inventario rote en menos tiempo del que hay para pagarlo.

O lo que es lo mismo, si usted tiene un crédito abierto con su proveedor, digamos a 45 días, si la mercancía que adquirió no ha rotado en ese tiempo, hay un problema no solo de inventario ocioso, sino de un costo que el negocio tiene que absorber, y conforme transcurre el tiempo el costo se incrementa.

¿Y dónde se alberga el costo, si al final, los productos pasan a manos de la ferretería?

Después de la fecha de vencimiento de la factura, el inventa-

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

Asesor Comercial

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

Tel.: 2231-6722 ext.137

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano
Irania Salazar Solís

Foto portada

Hugo Ulate Sandoval

Suscríbase

www.tytenlinea.com

Circulación

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



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica



Desde la herramienta de uso doméstico hasta la de trabajo pesado.

En **VEGA** tenemos variedad de modelos, tamaños, calidades y precios, para que usted complazca a sus clientes.

Cuando se trate de herramienta eléctrica* conéctese a **VEGA**.

IMPORTACIONES
VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

Tel: 2494-4600 / Fax: 2444-8351 Email: ventas@importacionesvega.com

www.importacionesvega.com

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Construcción baja en Nicaragua
- Home Depot libra crisis y construye más sucursales
- Costa Rica tendría un crecimiento de un 4% para este año
- Saint-Gobain Abrasivos, presenta productos de lijado en seco
- Rosejo lanzó Slime al mercado ferretero y automotriz

TRUPER

Distribuido por:

UNIDOS
Mayoreo
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

CARTAS

Para vender más...

Soy un lector que escribe desde Panamá. Quería comentarles que recibo su revista. TYT me es muy útil porque me pone al día con lo que pasa en la región.

Recientemente, le hice llegar una de las ediciones a un amigo que es gerente general de una de las ferreterías más importantes del país (Komex Internacional y Tandor Comercial, que son mayoristas y detallistas), sobre todo por un artículo muy bueno que hablaba sobre cómo vender más, la diferencia entre comprar y vender bien y sobre la rotación de inventario. Un artículo muy bueno.

Samuel Arturo Vega
Panamá

Aclaración

En la pasada edición de TYT, en el Ranking de Mayoristas, en la categoría de Pintura en Aerosol, se omitió a la empresa Reposa que ocupaba el segundo lugar junto con Rosejo y Transfesa, todos con 8 votos y un 11% de participación.

John Guest invita a negociar

Como si se tratara de una película del lejano Oeste, John Guest llegó, miró por todas partes y después desfundó para decir: "vinimos a la feria en busca de un representante para todo Latinoamérica".

Estas fueron las primeras palabras de Benjamín Miranda, Gerente de Exportación para América Latina de John Guest, una empresa dedicada a la comercialización de productos industriales para la filtración de agua y conectores para la industria de purificación de agua, además de tuberías PEX (tubería que sustituye al tubo de cobre y de CPVC).

"Nuestra compañía está ofreciendo oportunidades para las empresas que quieran ser distribuidores y sabemos que Expoferretera era una buena ventana para llevarnos algunos prospectos". La casa matriz de John Guest está en Inglaterra, pero mantiene una oficina de ventas en Estados Unidos.

"Esta feria es una excelente plaza para quien desea ingresar a este mercado, sobre todo por la agresividad negociadora de los empresarios ticos", recalca Miranda.

Benjamín Miranda, Gerente de Exportación para América Latina de John Guest.
Tel: EE.UU (001) 973 808 5600 o al correo electrónico: ben.miranda@johnguest.com



Benjamín Miranda, Gerente de Exportación para América Latina de John Guest.

MACHETES IMACASA

LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



IMACASA los únicos Garantizados de por vida ✓

No se quiebran ni se doblan ✓

Tienen el temple perfecto ✓

Por el filo dura más que cualquiera ✓

Exija el machete IMACASA original y recuerde que aunque los otros se parecen ✓

¡No son iguales!

La marca de confianza y calidad es

IMACASA
que no lo confundán.

Los machetes originales son de nuestra casa



www.imacasa.com

IMACASA

Fuerza en su trabajo

¡Olvídate de las fugas!

BRIDA
flexible



- ✓ No requiere cuello de cera
- ✓ Sello hermético que evita el retorno de gases, malos olores y filtraciones
- ✓ Se adapta perfectamente a tuberías ovaladas, inclinadas o con desfases
- ✓ Sólida fijación al piso
- ✓ Vida útil igual a la del sanitario



Patente en EUA No. 7,188,570
Patente en México No. 255,976
Patentes en trámite en otros países

La Brida Flexible Coflex® es...

¡La **NUEVA** forma de instalar tu **SANITARIO!**



coflex innovación en plomería

Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.
P.O. Box 7083-1000
De La Popa de Guimbald 50 Este, 300 Norte,
400 Oeste, San José, Costa Rica
Tel: (506) 2224 2278 / Fax: (506) 2224 6708
gfcot@racsa.co.cr / mundohema@aimnet.co.cr

PINCELADAS



Epa abriría en El Salvador

En su objetivo de abarcar el mercado de la región, Ferretería Epa, estaría abriendo sus puertas en el segundo mercado centroamericano, propiamente en El Salvador.

La tienda se estaría inaugurando en San Salvador, en octubre próximo.

A nivel de competencia, Epa tendrá que "vérselas" con rivales muy fuertes y de mucha tradición en el Salvador como Goldtree y Ferreterías Freund, que mantienen tiendas a lo largo de todo el país, con tiendas de gran formato, con venta de productos ferreteros, decoración y materiales de construcción.

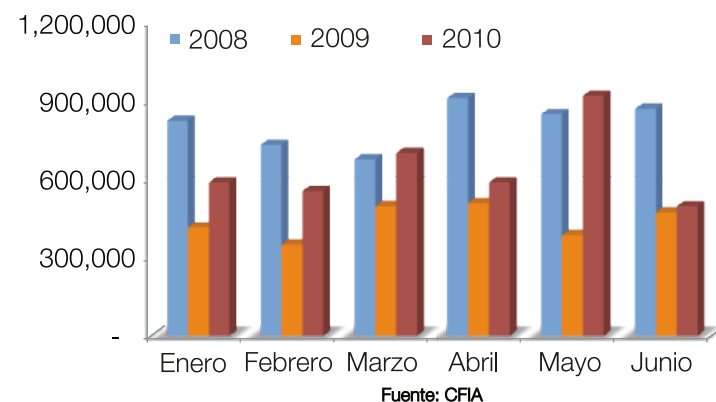
Estos meses previos a la apertura de la tienda, serían de capaci-

tación y negociación con los proveedores que les estarían supliendo los productos, e incluso se habla de que esta sería la oportunidad para muchos mayoristas costarricenses de vender sus productos en El Salvador.

EPA tendría la intención clara de expandirse a lo largo de la región, por lo que ya tendría adquiridos terrenos en Guatemala y Nicaragua para la apertura de sus tiendas, y todo hace indicar que las negociaciones con los proveedores se manejarían a nivel de grupo.

Para el caso de Costa Rica, EPA espera estar abriendo dos tiendas más en este mercado, para completar 5 megaferreterías en el Gran Área Metropolitana.

Comportamiento de la construcción primer semestre



“El espacio público sólo se puede recuperar a través de la calidad.”



Gustavo Restrepo, Arquitecto, ganador de la categoría Oro de los Holcim Awards en Latinoamérica: Integración urbana de un área informal, Medellín, Colombia.

Desarrollando nuevas perspectivas para nuestro futuro: 3ª Competencia Internacional de los Holcim Awards para proyectos de construcción sostenible. Premios por un total de 2 millones de dólares.
www.holcimawards.org



En colaboración con el Instituto de Tecnología Federal Suizo (ETH Zurich), Suiza; el Instituto de Tecnología de Massachusetts, Cambridge, EUA; la Universidad de Tongji, Shanghai, China; la Universidad Iberoamericana, Ciudad de México; y la Escuela Superior de Arquitectura de Casablanca, Morocco. Las universidades encabezan los jurados independientes en cinco regiones del mundo. Las inscripciones a través de www.holcimawards.org se cierran el 23 de marzo del 2011.

El concurso de Holcim Awards es una iniciativa de la Fundación Holcim para la Construcción Sostenible. Ubicada en Suiza, la fundación tiene el soporte de Holcim Ltd. y las compañías del Grupo y afiliadas en más de 70 países. Holcim es uno de los suplidores líderes de cemento y agregados a nivel mundial, así como de otras actividades tales como el concreto premezclado y el asfalto, incluyendo servicios.

Holcim (Costa Rica) S.A. apoya orgullosamente esta competencia. www.holcim.cr



PINCELADAS

¿Cómo despertar las necesidades a los clientes?

Como usualmente lo hacemos, al inicio del día nos aprestamos a revisar el sitio en Facebook de Revista TYT, eso que llaman redes sociales.

Nos llamó la atención una singular invitación a una feria de herramientas eléctricas con motivo del Día del Padre, que celebraría la Ferretería San Luis. Al inicio creímos que se trataba de una ferretería suramericana, y que lamentablemente no podríamos corresponder la invitación, sin embargo, al revisar los detalles del evento, notamos que la acti-

vidad sería en San Luis de Santo Domingo, muy cerca de la capital de Costa Rica.

“De los 75 clientes y amigos que invité por Facebook, 45 respondieron y accedieron a venir”, dice Leonel Benavides, uno de los propietarios de este negocio meramente familiar.

Asegura que la idea era no solo presentarle al cliente una feria común, sino “mostrarle algunos combos de juegos de herramientas eléctricas. Si alguien está interesado en un taladro, es probable que también quiera

una lijadora”, dice Benavides.

“Desde que recibí la invitación, me apunté a venir, pues en una ferretería uno encuentra muchas cosas útiles y más cuando están de feria”, dijo, Marvin Herrera, uno de los clientes que desde temprano aprovechó la promoción de taladros.

Afirma que este tipo de actividades logra acercar a los clientes y si se les da un buen servicio, de paso, se logran relaciones de largo plazo.

“Con esta feria buscamos impulsar nuevas necesidades en los



compradores, pero nos cuidamos de ofrecer algo diferente. Si alguien llega por un producto específico, sabemos que detrás de eso tiene un sinfín de necesidades que se le pueden crear, sin caer en vender por vender. Si es lija, probablemente requiere pintura, si es tornillos, quizás un taladro”. Ese día, una buena parte de los

600 m2 del negocio se dedicaron a la feria, y a recibir a los 200 clientes promedio que se atienden diariamente.

Ferretería San Luis compite con fuerza con dos negocios de la zona, Ferretería Canoa y Depósito Zurquí, “pero la ventaja es que somos los primeros con este tipo de actividades”, concluye Leonel.

El 18 y 19 de junio pasados, en la Ferretería San Luis, toda la familia y empleados se “pusieron las pilas” para atender a los clientes invitados, por medio de facebook, a su feria de herramientas eléctricas del Día del Padre.



VII Congreso Internacional de RRHH,

donde podrá entrar en contacto con la nuevas tendencias y herramientas tecnológicas y utilizarlas en la gestión de Capital Humano.

9 y 10 de Noviembre
Club Cariari

Vea todas las charlas en: www.congente.org

Para reservar su participación:
Astrid Madrigal Cel: 8836-4424 astrid.madrigal@eka.net

Para exhibir o patrocinar:
Emilia Munguía Cel: 8335-9932 emilia.munguia@eka.net

Ejecutiva del Evento:
Katherine Thomas Tel.: (506) 2231-6722 Ext.147
katherine.thomas@eka.net

Pre-regístrese en www.congente.org y obtenga información.

Organizan:  



Surfeando la Ola del Cambio: el manejo del cambio en las empresas y en la vida.
Conferencista: Sra. Grisel Berríos
Panamá –Psicóloga y Comunicadora Social



Responsabilidad Social Organizacional como Objetivo de la Dirección de RRHH.
Conferencista: Sr. José Quevedo Pearson,
Director The Cambridge Business Group,
Buenos Aires, Argentina



La innovación en una época de transición: El Rol del Capital Humano..
Conferencista: Licda. Betsy Martínez
Montero, conferencista, asesora de imagen.

Sistema Biológico

Doble etapa



¡El mejor tanque!



Fosa Biológica Filtro Biológico

El sistema biológico Ecotank Doble etapa es una combinación de una fosa séptica de polietileno Ecotank adicionada a un tanque Filtro el cual mediante un sistema de filtrado, optimiza el convencional de los tanques sépticos, maximizando la descomposición de las partículas sólidas presentes en las aguas residuales para así ser vertidas de una forma más segura, higiénica y eficiente al medio ambiente.

Tel: 2227-3722 / Fax: 2226-5218
Apto: 1412-1011 San José, Costa Rica
Paso Ancho - Real Cariari - Ochomogo - zurquí

www.lacasadeltanque.com
info@lacasadeltanque.com



A Proline le cambiaron la cara



Randall Campos, Gerente General de Importaciones Camvi, Silvia Salazar, Representante para Costa Rica de International Hardware y José Valentín Corrales, Gerente de Marca de International Hardware, muestran la nueva "cara" de los productos Proline.

¡Oiga, mire! De verdad, que los productos Proline, sacaron una cita en la sala de belleza y no solo los peinaron, les hicieron manicure, pedicure, rayitos y hasta les "plancharon el pelo", sino que les cambiaron la cara. Ahora andan por el mercado, todos galanes, en busca de que cada vez más ferreteros los tengan en sus urnas. Pero bueno, a veces la "mona" puede vestirse de seda, que sigue siendo la misma chimpancé... Sin embargo, para algunos ferreteros este cambio, ha sido positivo.

Compras de la Ferretería Jr Vargas e Hijos, de Atenas. Y es que según Jenkins el cambio de logo, así como la sobriedad en las cajas "hacen que los productos se vean mucho más bonitos. Cuando los clientes pasan cerca del producto no pueden evitar mirarlos", comenta Jenkins. Los productos Proline son distribuidos en el país, por Importaciones Camvi. Precisamente, este cambio iniciaron presentándolo en la pasada Expoferretera. José Valentín Corrales, Gerente de Marca de International Hardware, fabricantes de los productos Proline, dice que la idea "fue dar un giro al 100% con el fin de darle mayor vida a los productos, que sean más fácil de identi-

ficar entre los compradores". Corrales cuenta que otra de las innovaciones es que Proline cuenta con sus propias categorías de producto y éstas se distinguen por su nombre. Por ejemplo: Electric, para toda la línea de accesorios eléctricos, Power Tools para el área de herramienta eléctrica, entre otras. Pero al ir un poco más allá, y sabiendo que por ejemplo, los productos Best Value son los mayores rivales para Proline, le preguntamos a Corrales que si esta estrategia iba enfocada a propinar un "gancho al hígado" a la competencia, y sin negarlo, aseguró que "ellos son adversarios muy fuertes pero siguen un solo patrón, nosotros en cambio, nos hemos diversificado y creado nuevas marcas por área".

Ferias en Shanghai (China) 2010

- **Tube China: Feria Internacional de tubo de cañería y las tecnologías**

Del 21 al 24 de setiembre

- **China International Hardware Show**

Del 28 al 30 de setiembre

- **Feria Internacional de electricidad y energía mecánica, transmisión, fluidos de energía, aire comprimido**

Del 25 al 28 de octubre

- **Feria internacional para la construcción y el material de construcción, vehículos de construcción y equipo**

Del 23 al 26 de noviembre

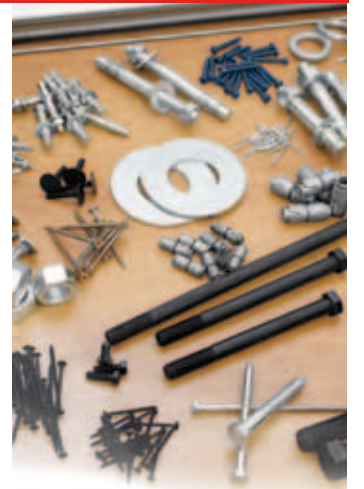
Más información:
<http://www.feriasinfo.es/>

¿Y a usted, cuántos tornillos le faltan?

No importa si le falta de techo, si es de grado 2, para madera o para hierro, para gypsum, si es de punta broca, o si es el tornillo centro, si es de carrocería, verifique que no le falte ningún tornillo a su negocio, pues quizás aquel que le haga falta sea el que más busquen los clientes esta semana. Proporcionalmente, los tornillos son de esos productos que tienen un alto margen. En algunos casos, ésta oscila entre un 35% y un 50%. Claro está, que a veces este margen es imperceptible por el "bajo" precio que tienen. Aquí el secreto, para este producto, es no solo tener un área de tornillos completa sino

hacerse de un proveedor que mantenga un stock permanente y estable.... Ah, y que de paso maneje precios atractivos. En Tornicentro, según su Gerente General, David Sossin, especialista en esta área por más de 20 años, apunta que ellos se enfocan a que ningún cliente le falte un tornillo y por eso cuenta con 8 mil tipos diferentes de producto. "Con nosotros el ferretero puede decir "sí hay", sin necesidad de tener todas las denominaciones de tornillo en stock". Bueno, pero qué dicen los clientes. Mauricio Sánchez, Propietario de Centro de Tornillos Palmares, de Palmares Alajuela, dice que

Tornicentro le ha funcionado bien, "pues me dan muy buen servicio". Sin embargo, Sánchez dice que el mercado de tornillos hay que estar en pellizcado, "y por eso mantengo dos proveedores, Tornicentro por precio y Universal de Tornillos por surtido" y así logra competir bien armado. Para Erick Conejo, Encargado del Área Ferretera de Torcasa, en cuanto a tornillos, en el mercado existe una guerra, prácticamente, a "muerte" por vender más. "Pero, no todos los proveedores poseen el 100% del surtido, lo que hace que la compra esté dividida y que un cliente tenga



En Tornicentro, buscan mantener un surtido amplio de tornillos para acaparar más mercado, además, también agregan otro factor crítico de competencia: el precio.

hasta más de un mayorista. Aquí gana el que posea más surtido".

Madera rústica, cepillada e impregnada

probosque
Productos Forestales para la Construcción

La mejor alternativa en construcción con productos forestales provenientes de plantación

LÍDER MAYORISTA EN MADERAS

Tel. 2272-4448, Guayabos de Curridabat, de la entrada a la Urb. San Ángel, 300 m sur

Pisos
Puertas
Petatillos
Tableros
Molduras
Marcos
Plywood
Fibrán
Cartón
Tablillas

El 80/20 en la vida diaria

El conocido principio 80/20 es un verdadero misterio que no resiste explicación alguna. Al igual que muchas otras realidades matemáticas, es algo que puede ayudar en la vida cotidiana a toda persona y cualquier forma de sociedad.

Por Jorge E. Pereira

Usado inteligentemente, este principio puede ayudar a conseguir más con un menor esfuerzo. Algo que se debe tener en cuenta, especialmente en épocas difíciles, como las que estamos comenzando a vivir.

¿Cómo le afecta a usted el 80/20?

El Principio 80/20 afirma que la minoría de los acontecimientos, hechos, o esfuerzos es la causa de la mayoría de las consecuencias o recompensas. Literalmente, esto significa, por ejemplo, que el 80% de lo que usted consigue en su trabajo es gracias al 20% del

tiempo utilizado. Esto para fines prácticos, cuatro partes de su esfuerzo - la mayor parte - es totalmente irrelevante. Esto es contrario a lo que normalmente usted espera.

El Principio 80/20 establece que existe un desbalance entre causas y efectos. En los negocios este principio ha sido validado. 20% de los productos generan el 80% de las ventas; al igual que el 20% de los clientes. El 20% de productos y clientes generan el 80% de las utilidades.

En la sociedad, 20% de los criminales cometen el 80% de todos los crímenes. 20% de los automovilistas causan en 80%

de los accidentes. Un 20% de los que contraen matrimonio generan el 80% de los divorcios. En las casas, 20% de las alfombras parece que toman el 80% de la suciedad.

Pareto y el desbalance

Fue el economista italiano Vilfredo Pareto (1848-1923), que en 1897, notó que la mayor parte de los ingresos y riqueza se concentraba en una minoría. Lo interesante del descubrimiento de Pareto fue que existía una consistencia matemática en su aseveración. Esto es que se daba en un 80% y 20%. Lo que Pareto encontró interesante es que este

desbalance era predecible y se daba siempre. Esto sin importar si era en el pasado o en diferentes lugares, el patrón era consistente, con una precisión matemática.

El principio que Pareto lanzó a la circulación, estuvo dormido por mucho tiempo.

Principio del menor esfuerzo

Luego de la Segunda Guerra Mundial, junto con otros muchos trofeos de guerra, el Principio de Pareto fue revivido en los Estados Unidos, con el nombre del Principio del Menor Esfuerzo, por un profesor de Harvard.

Convertido en un libro, se le comenzó a dar importancia a la idea originada en un remoto pueblo de Italia. Dicho de otro modo, el principio fue plagiado y renombrado de otra manera. Interesante forma de hacerse famoso y rico, ampliamente utilizada por los profesores de grandes universidades norteamericanas, con el patrocinio de la industria editorial.

La regla de los pocos vitales

El Ing. rumano J. Duran, conocido como gurú de la calidad, trabajando para la Western Electric, tiene la idea de usar el principio 80/20 y otros métodos estadísticos, para encontrar las fallas y mejorar la calidad en la industria.

Duran menciona someramente a Pareto en su libro: "Manual de Control de Calidad", publicado en 1951. Las teorías de Duran no tienen eco en los EE.UU., sino en el Japón. Fue hasta 1970, que Duran es tomado en serio en Occidente, y el principio 80/20 comienza a ser el centro neurálgico de la revolución global de la calidad.

De 1960 a 1990 hay progresos usando el Principio 80/20

IBM fue una de las empresas que primero y más exitosamente adoptaron el Principio 80/20, que ayuda a explicar el por qué muchos especialistas en sistemas entrenados entre los 60 y los 90 están familiarizados con esta idea. Apple, Lotus, y Microsoft, aplican el Principio 80/20 para hacer las computadoras personales de menor costo y más fáciles de usar.

Desbalance, importancia del Principio 80/20

Es curioso, pero todos tendemos a esperar que las causas u origen de todo tengan la misma significancia. Que todos los clientes tienen igual valor.

Que todo negocio, producto o todas las ventas, son tan buenas unas como otras. Que cada día o semana tienen la misma significancia. Que todos los problemas tienen un gran número de causas, que no tiene valor alguno aislar unas pocas causas. Que todas las oportunidades tienen un valor igual, de modo que tenemos que tratarlas a todas del mismo modo.

Tendemos a asumir naturalmente que las causas son 50% de los resultados. Pero la proporción 50/50, en la realidad, se da en pocas ocasiones. Esta democrática falacia es uno de los más peligrosos e inexactos conceptos profundamente grabados en los mapas mentales.

La proporción no tiene tanta importancia, como lo es el desbalance, este puede ser 65/35, 70/30, 75/25, 80/20. El desbalance tiende a darse siempre. Entender este principio es vital para poder darnos cuenta de lo que sucede en nuestro entorno, y actuar en consecuencia.

En mercadeo hay abundantes pruebas de este principio. Las ventas las producen el 20% de los productos. Un porcentaje del 20% de clientes generan el 80% utilidades. En toda fuerza de ventas el 80% de las ventas las producen un 20% de los vendedores.

Amigo ferretero

eleva la fidelidad de tus clientes dándoles la oportunidad de ganar con Viakon \$1,000 dólares cada semana

¡No te quedes fuera! llama a tu distribuidor para que te dé todos los detalles



Promoción válida en todas la ferreterías participantes en Costa Rica





ADESUR
(Asociación de Electricistas del Sur)
Contacto: Heriberto González
Cargo: Representante de Zona
Tel.: (506) 2770-9222



Aqua Logica
Contacto: Karla Gutiérrez
Cargo: Mercadeo y Ventas
Tel.: (506) 2262-4386



Arfosa
Contacto: Esteban Fonseca
Cargo: Gerente de Ventas
Tel.: (506) 2285-2260



Grupo Ferretero Capris
Contacto: Edgar Chinchilla
Cargo: Gerente de Ventas
Tel.: (506) 2519-5050



COMITUR (Comisión de Turismo de Pérez Zeledón)
Contacto: Jaime Cervantes
Cargo: Representante
Tel.: (506) 2771-2003



Distribuidora JYJ Martínez del Sur
Contacto: Julio Martínez
Cargo: Gerente de Ventas
Tel.: (506) 2772-1070

¡Diviértase haciendo negocios!

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

Jueves 2 - Sábado 4 de junio, 2011
EVENTOS PEDREGAL
Horario: 11a.m. a 8p.m.

En la treceava edición de Expoferretera podrá encontrar la más grande exhibición de productos para ferretería, construcción y acabados.

- Productos Nuevos
- Contactos
- Oscares Ferreteros
- Pasarela de productos
- Demostraciones cada hora
- Retos Ferreteros
- Campeonato de monta
- Espectáculo circense

ENTRADA VIP:

Regístrese en www.expoferretera.com o al tel: (506)2231-6722 ext.146 Recibirá su gafete a su dirección con anterioridad, con el que podrá ingresar al evento en la ventanilla de VIP. ¡Ahórrase las filas!
Entrada sin registro: ₡3,000

Lo invita:



Contáctenos: Tel.: (506) 2231-6722 ext 137
Braulio Chavarría: braulio.chavarría@eka.net
Cel: (506) 8872-1102



Lo esperamos a la entrega de los premios
OSCARES FERRETEROS
Jueves 2 de junio a las 6:00 p.m.

DIRECTORIO DE EXPOSITORES



Distribuidora Reposa

Contacto: Raúl Pinto
Cargo: Gerente General
Tel.: (506) 2272-4066



Eaton y Eagle

Eaton
Contacto: Eduardo Méndez
Cargo: Marketing Comercial
Tel.: (506) 2247-7600
Eagle
Contacto: José Esquivel
Cargo: Representante Ventas
Tel.: (506) 2261-1515



Grupo Xiomara

Contacto: Harlan Ceciliano
Cargo: Gerente General
Tel.: (506) 2770-4530



Harsco

Contacto: Jorge González
Cargo: Jefe de Sucursal Parrita
Tel.: (506) 2242-2929



Imacasa

Contacto: Andrés Zamora
Cargo: Gerente General
Tel.: (506) 2293-2780



Importaciones y Exportaciones El Oriente S.A.

Contacto: Adriana Alpízar
Cargo: Asistente de Gerencia
Tel.: (506) 2445-5003

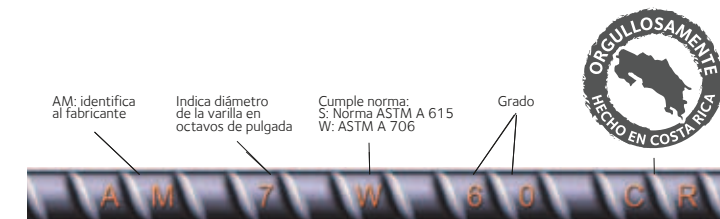
No podemos evitar el temblor pero sí el desastre



Con la varilla **AM-706** de ArcelorMittal se garantiza el mejor comportamiento sísmico en las edificaciones.

ArcelorMittal, líder mundial de la industria siderúrgica, se enorgullece de producir en Costa Rica la varilla **AM-706**.

Construya con la varilla **AM-706** para proteger sus construcciones y la vida de sus seres queridos.



ArcelorMittal

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

DIRECTORIO DE EXPOSITORES



Importaciones Vega

Contacto: Rafael Vargas
Cargo: Gerente General
Tel.: (506) 2494-4600



Matex

Contacto: Enrique Hernández
Cargo: Gerente de Ventas
Tel.: (506) 2291-7878



Megalineas

Contacto: Rigoberto Salazar
Cargo: Gerente de Ventas
Tel.: (506) 2240-3616



Metálica Imperio

Contacto: Mario Solano
Cargo: Gerente Comercial
Tel.: (506) 2293-3737



Mistral

Contacto: Nicole Stedem y Juan José Mata
Cargo: Gerente General y Gerente de Ventas
Tel.: (506) 2573-7012

SYLVANIA

Ilumina tu vida

Crear conciencia, nuestro interés.
Ahorrar energía, nuestra misión.



3 AÑOS
3000
HORAS

Con nuestros fluorescentes compactos logras
hasta un 80% menos de consumo.
Ahorrar energía es posible.



Pérez Zeledón tuvo su fiesta ferretera

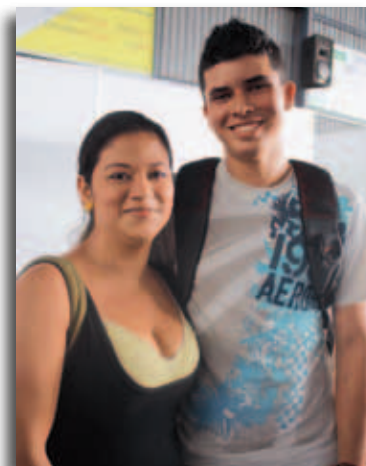


Purasol

Contacto: Pierre Lambot
Cargo: Propietario
Tel.: (506) 2772-1498



Rónald Lobo Chaves, Propietario de la Ferretería El Lobo sin Fronteras S.A., con sus hijos Fabián y Karen.



Karla Arias y José David Abarca, Vendedores de Bombas y Motores Eladio Arias de Pérez Zeledón.



Rosejo

Contacto: Rodrigo Martínez
Cargo: Gerente de Ventas
Tel.: (506) 2296-7670



Max Vallejo, Proveedor y Johnathan Jiménez, Vendedor de CoopeAgri, en Pérez Zeledón.



Arnoldo Campos, Administrador y Keylor Campos, de Materiales de la Costa de Puerto Jiménez.

expo
FERRETERA
 & Automotriz
 Pérez Zeledón

GUARDA SEGURA EL AGUA PURA

aquaplas cemix

Tanques de agua fabricados por CEMIX desde 1978 para toda América y USA



www.aquaplas.com

- Tanques Bicapa y Tricapa.
- Fabricados con Polietileno de baja densidad y aprobado por la FDA (Food and Drugs Administration-USA).
- Con tratamiento antibacterial.
- Protege de la luz Ultra Violeta.
- Tanques y Fosas con anillos de refuerzo.
- Tanques reforzados especiales para uso subterráneo.
- Sistema de fosas sépticas.
- Accesorios incluidos (Válvula, flotador, conector y filtro).
- Hasta 35 años de vida útil.
- 5 Años de garantía real.



Capacidades existentes

| Capacidad (Litros) | 450 | 750 | 1.100 | 2.500 | 5.000 | 10.000 |
|--------------------|-----|-----|-------|-------|-------|--------|
| Tanques Bicapa | SI | SI | SI | SI | SI | SI |
| Tricapa | SI | SI | SI | SI | SI | SI |
| Tanques Reforzados | NO | SI | SI | SI | SI | SI |
| Fosas Sépticas | NO | SI | SI | SI | SI | SI |

Tabla de medidas de tanques Aquaplas y Fosaplas

| Capacidad | 450 Lts | 750 Lts | 1.100 Lts | 2.500 Lts | 5.000 Lts | 10.000 Lts |
|-------------------------------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Altura (Cm) | 98 | 110 | 130 | 172 | 155 | 272 |
| Diámetro (Cm) | 90 | 106 | 120 | 150 | 232 | 232 |
| Capacidad Usuarios (Personas) | 3 | 5 | 7 | 16 | 32 | 64 |

Distribuido por **ABONOS AGRO** Tel.: 2211-5000

Encuéntrelos en las mejores ferreterías del país.

TORNICENTRO

Tel.: 2239-7272

"Líderes en Experiencia"

"Líderes en Servicio"

Estamos para servirle

Sucursal San Antonio de Belén: Tel: 2239-7272 • Fax: 2239-2828
ventas@tornicentro.la



Luis Carlos Paniagua, Administrador, Frank Pérez, Proveedor y Geovanny Hidalgo, Invitado de Maderas Paniagua



Jorge Calvo, Proveedor de Ferretería Rodríguez, en el stand de Importaciones Vega.



Ernesto Venegas, Proveedor de Ferretería Boston, en Pérez Zeledón.



Mauricio Robles, Encargado de Compras y Mario Ortiz, de Ferretería Lena en San Marcos de Tarrazú.



Vera Chaves, Encargada de Compras y Dayris Marín, Vendedora, de Materiales La Luz, en Puerto Jiménez.



Katherine Carranza, Danny Vindas, Administrador de Corporación El Encanto, de Parrita.

Y se armó la fiesta...

Baile y pasarela de productos pusieron la nota alegre y de sabor en Expoferretera Pérez Zeledón.



Sentimos seguridad

Nuestra experiencia de más de 30 años nos permite ofrecer soluciones estéticas, con la calidad que los proyectos inmobiliarios requieren.

Contamos con la mayor variedad de líneas en placas y accesorios eléctricos que brindan al hogar seguridad y belleza.

Además sistemas de domótica para casa inteligente bajo la línea italiana By-me de Vimar.

Le ofrecemos asesoría y supervisión en la instalación de sus proyectos.



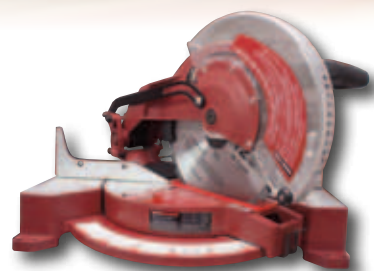
LÍNEA HABITACIONAL



WWW.EAGLECENTROAMERICANA.COM • (506) 2261-1515 / (506) 2237-8759 • PARQUE INDUSTRIAL LA VALENCIA

EN CONCRETO

Especial de herramientas eléctricas



Sierra circular angular combinada de 12". Freno eléctrico integrado que detiene la cuchilla fácilmente. Cuchilla de 12", de 28 dientes.



Esmeril de banco de 6" con luces integradas. Motor de 1/2 Hp, 3.5 Amp. 120 V, 60 Hz.



Esmeriladora angular de 9". 2200 W. Interruptor de suave acción con seguro. Mango auxiliar diseñado con tres posiciones para máxima comodidad.

Distribuye: Sorie
Tel.: (506) 2296-2504



Taladro percutor HP2050.
2 velocidades. 20 mm (3/4).



Esmeriladora Angular GA 9020. Disco de desbaste: 230 mm (9"). 2200 W de potencia de entrada. Velocidad sin carga: 6,600 rpm. Dimensiones: 473 mm X 249 mm X 140 mm.



Rotomartillo HR2470. 24mm - 15/16".



Taladro inalámbrico 6347DWAE
13mm (1/2") 18 V.



Cepillo N1900B. 82 mm.
Potencia de entrada: 580 W.

Distribuye: Abonos Agro Tel.: (506) 2212-9300

metabo®

metabo
Professional
Class



AL MEJOR PRECIO



Comuníquese con el Grupo Ferretero Tel.: 2519 - 5050 www.capris.cr

EN CONCRETO



Esmeriladora 850W, 11000 rpm, 4.1/2", 115 mm.



Taladro 600W, 3/8", 0-2800 rpm.



Lijadora de banda 4 x 24 12 amp.



Lijadora 270W, 110V, 5", 122 mm.



Taladro 110V, 1000W, 1/2", 13 mm, 0-1050/0-3000 rpm.



Lijadora 110V, 300W, 1/2", 5.3 kgs.



Cepillo 110V, 1500W, 180 mm, 7-3/32".



Soldadora Mig 220V, 8100W, 0.6-1.0 mm, 50-200 amp.



Router 110V 1200W 6.35 mm, 1/4", 11.000-28000 rpm.

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



3,6 V 10,8 V 14,4 V 18 V 36 V

Desempeño profesional en cada clase de voltaje.

Un gran trabajo se espera de usted como profesional. ¿No sería justo esperar lo mismo de su herramienta eléctrica? Pionera en el desarrollo de las herramientas a batería de iones de litio, Bosch innova siempre para atender a las necesidades de los profesionales. Son herramientas más livianas y compactas, con categorías de voltaje diferentes para garantizar desempeño profesional en cada tipo de aplicación. Las baterías de iones de litio Bosch no tienen efecto memoria ni se autodescargan: están siempre listas para que se usen. Todo esto con autonomía incomparable y recursos exclusivos que aumentan la seguridad del operador y garantizan un 400% más de vida útil. **De profesionales para profesionales.**

 **BOSCH**
Innovación para tu vida

La más amplia red de Centros de Servicios Autorizados

San Ramón Partes Genuinas/ Tel: 2445-3121
Liberia Electrotecnia C y B/ Tel:2666-1495
San Isidro Todo Eléctrico del Sur/ Tel:2770-5959
Taras Reparaciones Solano/ Tel:2537-4622
Tres Ríos Taller JR/ Tel:2518-2225
Heredia Repuestos Universales/ Tel:2237-3351
Limón Servicios Técnicos Gocen/ Tel:2758-4161
Gúapiles Servicios Eléctricos Don Juan/ Tel: 2710-2780

Santa Ana Cofersa/Tel:2205-2414
San José INTACO/Tel:2211-1700
Guadalupe Vilugui/Tel:2280-4940
Desamparados Servicios Arias Sanchez/ Tel:2250-9871
Alajuela Multiservicios Soto/ Tel:2442-7287
Atenas Electroatenas/ Tel:2446-4590
Palmares Partes Genuinas/ Tel:2453-0871
Grecia Jeff Electric/ Tel: 2495-1500

EN CONCRETO



Vibrador de hormigón vendido junto con la manguera. Mejor relación costo - beneficio. Empaque resistente y practico. 1400W, vibración: 20000 VPM.



Taladro Professional. Porta-brocas 10 mm auto lock: para utilización sencilla de accesorios. 2 Vel: mayor velocidad para perforaciones en madera hasta 19/30 mm y torque para atornillar hasta 7 mm.



Telémetro láser con función de medición de área de pared. Preciso con tecnología láser. Exactitud de medición: ± 1,5 mm



Lijadora Orbital de presión. Sistema de succión de polvo y sistema colector de polvo. Motor de 240 W. Diseño ergonómico y soft-grip. Opción de lijas por velcro o con grapas.



Caladora 4750. Potencia: 750 W. Velocidad variable: 6 posiciones variables. Fijación das hojas: encaje tipo "T". Cursos sin carga: 800 - 3.000 min-1. Capacidad del corte en madera: 80mm. Capacidad del corte en acero: 8mm. Capacidad del corte en aluminio: 10 mm.



Discos Flap Bosch para acero inoxidable. En 4 1/2" y 7", grano 40- 60 - 80 y 120. Con Tejido de algodón reforzado, Corindón de circonio ligado con resina sintética. Especialmente indicado para acero inoxidable, hierro fundido y chapa de acero. Calidad de fabricación Europea.



Sierra circular 5801. 1800 W de potencia. Máx. profundidad corte 90°: 60,5 mm. Guía láser integrado. LED luminoso. Rotación sin carga: 5.000 min-1 .



Cautín - soplete a gas butano. Fácil de cargar, temperatura 550°. Para soldar con estaño, cortar, soldar, pirograbar, remover o limpiar.



DREMEL Multi-Max es un herramienta oscilatoria , multiuso. Permite, cortar , raspar y lijar en diferentes materiales.

Distribuye: Cofersa Tel.: (506) 2205-2525



Disco abrasivo sólido, ideal para limpieza de madera, metal y concreto. Presentaciones en 7" y 4 1/2". Granos 36, 24. Marca Robtec.



Aspiradora multifuncional. Motor fuerte. Conexión para herramienta adicional. Función de soplado y aspirado. Marca Roly.



Compresor con tanque de 50 litros. 3.5 Hp. 1 año de garantía. Manómetros de válvula de desfogue y válvula de drenado. Marca BYP.

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

ARFOSA Su solución Automotriz

15/8/100 AMP 265 AMP AUTO VOLT CHARGER 12 VOLT BATTERY STAY

70/60/2

Telefax: (506) 2285-2260 • E mail: arfosa@ice.co.cr • Dirección: El Alto de Guadalupe, 250 mts este de la Clínica Jerusalén.

EN CONCRETO



Cargador para baterías. 265 A, 6-12V. 110A. Marca Kende, con buster. Ideal para mecánica general y talleres de enderezado y pintura.

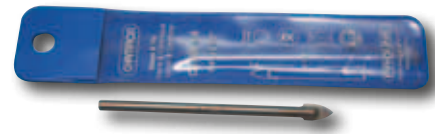


Cargador para baterías portátil. Marca Kende, con buster. 110 A, 110V.



Máquina soldadora 200 A, 110-220V. Portátil.

Distribuye: Arfosa
Tel.: (506) 2285-2260



Broca para perforar vidrio, azulejo, porcelana y cerámica. Fabricadas en U.S.A.



Broca profesional Champion, para perforar metal y madera con punta en ángulo de 135 grados la cual trabaja como un centro de punto y ofrece un extraordinario rendimiento. Fabricadas en U.S.A.



Las Brocas SDS Plus de Champion con sus cuatro cabezas de carburo, perforan concreto piedra etc. Son más rápidas, dejan agujeros perfectamente redondos, reducen la vibración y ofrecen una vida útil muy superior, además son compatibles con las principales marcas de herramientas eléctrica. Están fabricadas en U.S.A. Torcasa se las ofrece en todas las medidas.



Dados y Machos Champion, son fabricados de una sola pieza de acero (Maquilados) son de uso industrial. Champion fabrica sus productos desde 1897.

Distribuye: Torcasa
Tel.: (506) 2221-6363



Ingleteadora. Su tecnología de potencia constante con principio suave mantiene velocidad constante del corte bajo carga. Las luces integrales duales del lugar de trabajo iluminan completamente la línea de corte del trabajo de cualquier lado. Motor impulsor directo. HP 3.3



Taladro inalámbrico Milwaukee. 12 V. 2 velocidades. Luz LED. Batería de Litio. Peso: 2,5 libras. Incluye 2 baterías. Tiempo de carga: 30 minutos.



Sierra circular, 15 Amperios. 5200 RPM. Guía láser



Taladro Percutor 1/2". 8 Amperios, velocidad variable.

Distribuye: Madisa
Tel.: (506) 2233-6255



Lijadora excéntrica para una sola mano, FSX 200 Intec METABO. De aplicación universal para lijar superficies planas y curvas, madera, plásticos, metales no ferrosos, lámina de aluminio. Rodamiento de bolas protegido contra polvo.



Tronzadora de banco de 2300 vatios y de 355mm para metal, ajustable 15° y 45° CS 23-355 METABO. Con manigueta para su transporte a mano. Ajuste de profundidad de corte. Ángulo de prensa ajustable de -15° a +45°. Tolerancia de corte: ± 1°. Indicada para cortar acero, acero inoxidable, acero colado, cobre, aluminio y otros metales.

Distribuye: Capris Tel.: 8000-Capris (8000-227-747)



Taladro/destornillador electrónico a batería 12 voltios, BSZ-12 METABO. Sistema electrónico Variospeed (V). Par de giro ajustable a 20 niveles más fase de taladrado. Carcasa de engranaje de fundición de aluminio a presión. Baterías recargables hasta 2000 veces (con ACS 15: 3000 veces), gracias al proceso de carga cuidadoso.



Sierra de sable a batería 18V con acumulador ASE 18 LTX, METABO. Para aserrar madera, materiales sintéticos, tubos y perfiles de metal. Carcasa del engranaje de fundición de aluminio a presión revestida. Hoja de sierra girable 180°. Cambio de la hoja por sistema "Quick". Tope axialmente ajustable para la limitación de la longitud de corte. De aplicación universal gracias a la amplia gama de hojas de sierra.

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

LOS ORIGINALES

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cacha indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EN CONCRETO



Bomba para agua 1 HP, 120V. Salida y entrada de 1 pulgada. Marca Hunter.



Generador a gasolina de 0.95, 2.5, 4.3 y 6 watts. Marca Hunter.



Máquina para soldar modelo BXL 250-5. Voltios de alimentación: 115 / 230 V, 60 Hz. Voltios de circuito abierto: 65 V. Corriente normal de soldadura 250 Amp.



Soldadora modelo SLD-TW-1001. Voltios de alimentación: 115 / 230 V, 60 Hz. Voltios de circuito abierto: 50 V. Sistema de enfriamiento con ventilador. Capacidad de entrada: 9.5 KVA



Tanque hidroneumático o de presión. 25 litros.



Hidrolavadora de 1300 psi, 90 BAR, 1500 watts. Eléctrica 125V.

Distribuye: Grupo Ferretero G&Q
Tel.: (506) 2447-7886



Máquina de soldar portátil en 180, 200 y 250 Amperios. Trabaja en 110 y 220 Voltios. Cuenta con abanico y protección térmica.



Cortadora de cerámica HEL-DO-3025. Tamaño de la mesa: 400 X 380 mm. Diámetro de la rueda: 180 mm, Inclinación de motor: 0 - 45 grados. Máximo altura de sierra: 35 mm. Potencia: 500 watts 2/3 hp.



Aspiradora. Motor 550 watts. Velocidad 2840 rpm. Entrada 100 mm. Voltaje 110 V/60 Hz.

Distribuye: Proveeduría Total Tel.: (506) 2219-3232



Usted tiene el PODER

Power Grab® Adhesivo para Construcción Industrial

Adhesivo de alta resistencia para trabajo pesado para reparaciones en interiores o exteriores para proyectos de construcción.

CARACTERÍSTICAS:

- **AGARRE INSTANTÁNEO**
Sujeta instantáneamente y es reposicionable durante los primeros 15 minutos
- **AHORRA TIEMPO Y DINERO**
Elimina virtualmente la necesidad de abrazaderas o clavos
- **FÁCIL DE USAR**
Fórmula látex de bajo olor sin solventes que se limpia con agua y jabón
- **AMBIENTALMENTE RESPONSABLE**
Bajas emisiones y bajo contenido de compuestos volátiles orgánicos además de cumplir con la Certificación GreenGuard
- **ESPECIFICACIONES DE CONSTRUCCIÓN**
Cumple y excede las especificaciones ASTM D3498, ASTM C557 y cumple con la especificación HUD UM60a



www.henkel.com

EN CONCRETO

¿De quién recibe mejor soporte técnico a la hora de comercializar herramientas eléctricas?

¿Cuáles son los puntos que más valora a la hora de recibir una capacitación en esta área?

Quisimos “meter el dedo en la llaga” en el área de herramientas eléctricas, y al azar, elegimos algunos ferreteros de varias zonas, para constatar parte del apoyo que reciben de sus proveedores para vender más.



José Luis Ávalos, Administrador. Los Constructores Rojas y Monge, El Rosario de Naranjo, Alajuela
10 años de experiencia

Últimamente, Abonos Agro es la empresa que nos ha dado mayor soporte técnico, específicamente para la marca Makita.

En una capacitación es importante que nos ayuden con temas como: los diversos usos que se les pueden dar a las herramientas, sus componentes más importantes, qué hacer cuando un cliente reporta un daño, y sobre todo, las recomendaciones para vender más.



Erick Espinoza, Encargado de Compras y Administrador. Feymaco, Pérez Zeledón
21 años de experiencia

De Importaciones Vega recibimos muy buen servicio en este sentido, con visitas constantes del agente de ventas. Además, como punto importante, para las herramientas Neo y Gladiador tenemos la facilidad de contar con un centro de servicio para llevar las máquinas y asesorar a los clientes.

Lo importante en una capacitación es sentirse respaldado con lo que uno vende. Saber dónde acudir en caso de necesitar un repuesto. Estos dos factores facilitan la venta.



Ernesto Venegas, Encargado de Compras. Ferretería Boston, Barrio Boston de Pérez Zeledón
19 años de experiencia

La última capacitación la recibimos de Importaciones Vega. Siempre nos ayudan, y el agente de ventas pasa constantemente a darnos soporte técnico, especialmente para las líneas de Neo y DeWalt. Para las herramientas Makita, también hemos recibido apoyo especial. Para tener éxito en un departamento de esta área, es indispensable la ayuda de los proveedores en cuanto a respaldo de sus marcas.

Lo más valioso es que brinden recomendaciones técnicas de uso, repuestos, y consejos para aumentar la rotación.



Guillermo Barquero (de tercero), Encargado de Compras y Propietario. Ferretería Barsa, Entrada a Barrio Hospital Viejo, Pérez Zeledón
20 años de experiencia

Vendemos las herramientas Galdador, Neo y DeWalt, y en este sentido Vega nos ha dado buen respaldo, su agente pasa reiteradamente y atiende dudas, reclamos y nos da un buen servicio.

En una capacitación uno busca conocer a fondo el producto, porque por una pregunta que no se le pueda contestar al cliente, es una venta menos. Mientras haya respaldo de stock, de repuestos y de servicio técnico la venta de herramientas eléctricas se facilita.



Fabrica y comercializa materiales de construcción para la instalación de acabados.

MORTEROS ADHESIVOS

- ▶ **Cemix Estandar** (Cumple norma ANSI 118.1). Mortero de capa gruesa para pegar cerámica (ayuda en bases irregulares).
- ▶ **Cemix Plus** (Cumple norma ANSI 118.1). Mortero con antideslizante para cerámica y azulejos.
- ▶ **Cemix PSP** (Cumple norma ANSI 118.4). Mortero especial para Porcelanatos y para pegar piso sobre piso.
- ▶ **Cemix AMU** (Excede la norma 118.4). Mortero multiuso de alta adherencia para cerámicas, porcelanatos, piedra naturales en interior y exterior.
- ▶ **Cemix Fraguas BOQUILLEX** (Cumple norma ANSI 118.6). 100% lavable, no se mancha, colores firmes, resistente a la humedad.

MORTEROS ADEBLOK

- ▶ **Repello Cemix Adeblok** (Cumple norma ASTM C-190). Grueso y Fino, modificado con Látex y fibra, no se fisura.
- ▶ **Cemix Adeblok Proyectable** (Cumple norma ASTM C-190). Mortero modificado con látex y fibras. Fácil de utilizar con máquina lanzadora.
- ▶ **Cemix Basecoat** (Cumple normas ASTM C-266 / C-109). Mortero especialmente formulado para aplicar sobre láminas cementicias.
- ▶ **Cemix Levantado de Block**. Mortero para pegar Block y ladrillo. Ahorra tiempo y dinero, listo para usar.
- ▶ **Cemix Nivelador de Piso**. Mortero modificado con Látex y fibra para nivelar pisos. No se agrieta ni fisura.
- ▶ **Cemix Estuco Acrílico**. Variedad de colores, no decolora, fácil de aplicar y excelente cobertura.
- ▶ **Cemix Estuco Cementicio**. Variedad colores. Tres trabajos en uno: repella, afina, pinta.

PRODUCTO NUEVO

- ▶ **Cemix Pasta para Gypsum**. Pasta multiuso, especial para juntas de láminas de Gypsum. Fácil de usar y lijar.



Estrategia de resultados

¿Cómo aumentar los ingresos en la ferretería?

Cualquier cadena de tiendas, o ferretería puede implementar esquemas con altas rentabilidades. Sólo se necesita un análisis cuidadoso del negocio y algunas ideas inteligentes y creativas para desarrollar estrategias dirigidas al aumento de ingresos. El concepto parece simple, y lo es... Implementarlo es lo que puede ser complicado.

En pocas palabras, se trata de aumentar los ingresos, con la disminución de costos y el recorte de gastos. A menos que los gastos estén escandalosamente fuera de control, ajustar aquí y allá podría conformar un cambio significativo en la ganancia neta. Consideremos, por ejemplo, el rendimiento del departamento de herramientas en una ferretería, que dependiendo de su tamaño, puede llegar a producir un beneficio neto de un 7,7%. Lo mismo sucede para otras áreas como materiales para la construcción. Sin embargo, hay tiendas con volúmenes de venta similares que poseen una alta rentabilidad y un mayor margen, pues hacen un mejor trabajo en

la gestión de gastos y han incorporado otras estrategias.

El problema con la reducción de gastos

Para las ferreterías que no obtienen grandes resultados en ingresos, es necesario que revisen los gastos, pero con mucho cuidado. En la búsqueda de formas para reducir gastos, una primera consideración debe ser: no causar daño a la empresa. El costo más grande para cualquier negocio de venta al por menor, son los empleados. Éstos representan más del 60% de los gastos de operación.

Y es aquí donde los ferreteros deben cuestionarse lo que sucede con las ventas, servicio al cliente y reputación de la compañía, pero además, si tienen empleados calificados fuera de los departamentos de venta, o sea una subutilización de personal.

Y antes de definir que una forma de reducir gastos es eliminando empleados, hay que tomar en cuenta que la reducción de personal puede dañar la posición competitiva de la ferretería.

Para este caso, hay que considerar también que otros gastos

son fijos y probablemente no se pueden reducir, otros están ligados al volumen de ventas y cuando las ventas suben éstos también lo hacen. En resumen, es difícil reducir los gastos más allá de cierto punto. Por eso analice, cuidado con las decisiones apresuradas...

Un camino mejor

Un mejor enfoque para enfrentar los gastos es obviamente aumentar los ingresos. Y ahí es donde los minoristas necesitan identificar estrategias que produzcan mayores beneficios cuantificables. Estas estrategias deberían estar destinadas a incrementar las ventas globales, pero sobre todo las ventas más rentables, las que dejen mayores márgenes.

Para lograrlo, primero hay que atraer nuevos clientes al negocio, usando de todo para que los compradores regresen una y otra vez, y asegurándose de que siempre encuentren lo que vinieron a buscar y que vuelvan a sus casas con todo lo necesario el proyecto en el que estén trabajando.

Igualmente, hay que tener presente la premisa que hay que

Cuatro estrategias para aumentar el tráfico de clientes

- 1- La llegada de clientes puede verse motivada por la existencia y el aumento de la publicidad, eventos especiales, mercadeo emocional (obsequio de camisetas, llaveros y material promocional), y servicios con valor agregado.
- 2- La generación de mayores ventas o transacciones promedio, implica buscar hacer ventas complementarias. Si vendemos pintura, tratar de vender brochas, rodillos, lija, removedores, diluyentes, entre otros.
- 3- Mantener una tasa alta de cierre de venta: que menos clientes se vayan con las manos vacías. Para esto se requiere hablar siempre con los clientes para saber qué buscan, para detallar con certeza qué productos requieren y qué asesoramiento necesitan para tomar decisiones inteligentes.
- 4- El aumento ingresos exige mantener variedad de precios, productos y servicios. Todos estos factores exigen conocimiento y empleados capacitados.

vender a un precio que sea justo para el cliente y para la ferretería. En otras palabras, es aumentar el tráfico de clientes, aumentando el tamaño medio de cada transacción, manteniendo la tasa de cierre de ventas lo más alta posible. Por ejemplo, para generar más ganancias al negocio por medio de un mayor tránsito de clientes, la transacción promedio debe ser

del mismo tamaño, o sea, buscar generar muchas ventas iguales al mayor valor promedio. En el caso de las tiendas que solo venden material pesado, deben asegurarse un número de ventas muy alto, pues los márgenes para estos productos son muy bajos. Mientras los empresarios busquen aumentar el promedio de las transacciones, podrán obtener mejores resultados.

<http://goliath.ecnext.com>

Goliath, por encima de la demanda del conocimiento de negocios
Adaptaciones y traducción: Revista TYT

Categorías más rentables en ferretería

- 1- Pintura
- 2- Herramientas eléctricas
- 3- Iluminación
- 4- Herramientas manuales
- 5- Ferretería en general
- 6- Materiales de construcción (material pesado)

CANDADOS IMACASA



• Disponible en Blister y en caja

LOS ORIGINALS



• Latón pulido

• Latón fundido

- Gancho de acero templado con mayor protección de corte
- Resistente a la corrosión
- Llave de hierro



MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Y qué importa si la llanta pincha...

“Un clavo en el camino me enseñó que mi destino era rodar y rodar, rodar y rodar”, este es el estribillo que en la empresa Rosejo, han empezado a cantar en el mercado, desde que lanzaron Slime, un producto automotriz, un sellador de llantas instantáneo, que prácticamente le pone freno a las ponchaduras y que actúa precisamente cuando el vehículo va en movimiento.

Rodrigo Martínez, Gerente de Ventas de Rosejo, explicó que después de aplicado el producto a las llantas del carro, éste actúa como un refrigerante dentro de la llanta que sella cualquier ponchadura, mientras el carro siga rodando. “Cuando cualquiera de las llantas sufre un pinchazo, el mismo rodamiento del carro hace que el hueco quede sellado”, explica Martínez.

Slime es de tecnología gringa y funciona tanto para llantas tubulares y de neumático, ya sean de bicicletas, motos, vehículos livianos o pesados.

Rosejo posee una presentación que ya distribuye en el canal ferretero, y según Rodrigo es un

Slime cuenta con tecnología Fibro-Seal que hace que el líquido se acumule en lugar de la ponchadura, y sella perforaciones de hasta 1/4" (6mm).

producto amparado bajo la tendencia del “Hágalo Usted Mismo”.

“Tenemos una presentación en un envase con manguera y boquillas, que se aplica por medio de gravedad”, dice Martínez. De acuerdo con las dimensiones de llanta, la cantidad a aplicar es variable, y para ello Rosejo cuenta con una tabla de dosificaciones en onzas, con una fórmula para cada tipo de llanta, que igualmente le entrega a los clientes ferreteros para que éstos puedan asesorar a sus compradores.

El gerente apunta que la gran diferencia de Slime con el sistema tradicional de parche, “es que se trata de un producto preventivo y correctivo y que no hay que hacer ni gastar en reparaciones porque de inmediato cualquier ponchadura queda sellada”.

Rosejo aprovechó la Expoferretera de Pérez Zeledón para presentar el producto y hacer demostraciones en vivo y a todo color...Y sino que lo diga Max Vallejo, Proveedor de CoopeAgri que se fue con las llantas de su carro protegidas



Rodrigo Martínez, Gerente de Ventas de Rosejo, muestra la tabla que indica las proporciones de aplicación de Slime, de acuerdo con las dimensiones de cada llanta.

con Slime. “Es un producto muy novedoso, que sería interesante ofrecer en el negocio. Los clientes siempre buscan tecnologías que hagan más eficientes sus

labores y su vida”, dijo Vallejo.

¿Se murieron los parches? Al constatar precisamente las ventajas que otorga esta nueva

tecnología como un “boom” para el área automotriz, y que prácticamente propinaría un fuerte “trancazo” a la tecnología del parche, en Mistral, distribuidores de Vipal, se resisten a creer que el parche pueda tener sus días contados.

“Nosotros vimos este sellador en una feria en Las Vegas, y no hay duda que es muy atractivo, pero como cualquier producto tiene sus puntos fuertes y débiles. La fábrica lo promociona como un producto permanente y es difícil que una tecnología dure de por vida, además su precio es caro, posteriormente, el líquido queda dentro de la llanta lo que podría deformarla o incluso desbalancearla. Hemos visto que en la etiqueta dice que no es recomendable para llantas de vehículos que sobrepasen los 90 kilómetros por hora, lo que se convierte en una limitante para carros que sobrepasan esta velocidad”, dice Nicole Stedem, Gerente General de Mistral, quien además destaca que en este país la gente está muy educada al uso del parche, por lo que Slime deberá enfrentar también este factor.

Contrariamente, Martínez insiste en que cuando el producto es

bien aplicado y en la dosis indicada “la llanta no pierde balanceo ni se deforma”.

¿Cómo funciona?

Precisamente, Rosejo aprovechó la Expoferretera de Pérez Zeledón para lanzar el sellador de ponchaduras Slime al mercado ferretero y realizar varias demostraciones. Aquí puede verse con claridad, como funciona el producto.

1- Después de quitar el sello de la válvula, el producto se inyecta en la llanta a través del vástago de la válvula y en la cantidad exacta de acuerdo con las dimensiones de la llanta.

2- Una vez que la llanta tiene el producto aplicado, y cuando ésta sufre una ponchadura, la presión del aire que escapa hace que Slime se acumule en el lugar del orificio hasta sellarlo. Para que el producto actúe es necesario que la llanta se mantenga rodando.

Así, con el producto aplicado, cuando el vehículo está en movimiento, y sufre un pinchazo, es probable que ni el chofer se percate por la acción rápida y eficiente con que el hueco se selló.



Aquí la llanta sufre la ponchadura y de inmediato se pone a rodar.



Se observa cómo el producto (de color verde) actúa sellando la perforación.

CUCHILLAS IMACASA



• Disponible en Blister

LAS ORIGINALES



Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos



IMACASA

FIERZA EN SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Laticrete: 50 años de innovar

Lo que otros ofrecen en el mercado como producto innovador, Laticrete lo tiene en el mercado desde hace más de 30 años. Así de fácil y así de sencillo...

Por Laticrete

Y en este caso propio, hablamos por ejemplo del Rapid-Set Látex, un aditivo de fraguado rápido para pegamentos y fraguas que permite el tráfico en 6 horas.

Precisamente, una de las cartas de presentación de Laticrete en el mercado, es su experiencia, conformada por una empresa fundada hace más de 50 años sobre el principio de instalar revestimientos cerámicos y piedras de una manera más eficiente y fácil.

“Desde entonces, la compañía ha sido un líder innovador y pionero en la industria”, afirma Martín Ortiz, su Director de Ventas, quien también asegura que “docenas de productos y servicios revolucionarios han respondido a las necesidades de aplicaciones más versátiles, económicas y fáciles de mantener en virtualmente todos los países del mundo”.

Ortiz cuenta que Laticrete revolucionó la industria cerámica y de piedras naturales en 1956, con la invención del mortero adhesivo de capa delgada. Y desde entonces, Laticrete dedica todos sus esfuerzos a la innovación y servicio de la industria. “Ejemplo de esto ha sido el desarrollo de productos como: morteros para juntas, membranas anti-fractura, impermeabilizantes, sistemas

acústicos, morteros adhesivos, repellos, entre otros”, añade Ortiz.

De nivel mundial

Laticrete combina su innovación con un gran conocimiento en el campo de aplicación.

Los productos Laticrete han sido especificados por diseñadores y constructores en todo el mundo y se han utilizado en algunos de los edificios más altos del planeta y en proyectos de mucho prestigio como el famoso Cubo de Agua de las pasadas olimpiadas. Laticrete está comprometida en crear soluciones que nos ayuden a obtener un mañana mejor. Orgullosamente, proveemos a la industria de sistemas certificados por GREENGUARD que le permite a nuestros clientes obtener puntos en LEED para la certificación de sus proyectos amigables al ambiente. Una vez más Laticrete da un estándar a seguir a la industria.

“En Laticrete estamos orgullosos de hacer negocios bajo una cultura de ética e integridad. Nuestra dedicación hace que nuestros clientes obtengan un nivel de producto, servicio y entrenamiento difícil de igualar en sus proyectos, desde el concepto hasta la construcción de los mismos”, indica Ortiz.



Martín Ortiz, Director de Ventas de Laticrete.

Alta capacitación

En Laticrete brindan un especial énfasis a la capacitación con el objetivo de: - levantar los estándares de aplicación al enseñar las prácticas utilizadas en los países desarrollados.

- Aprender sobre los Sistemas para Instalación de Revestimientos Cerámicos y Piedras Naturales

con el fin de garantizar instalaciones libres de problemas. Además realizan el Lati Training: Foros mensuales de capacitación para instaladores, albañiles y maestros de obra y Foros de discusión en Internet “y como herramientas utilizamos nuestro sitio web (www.laticrete.co.cr) y perfiles en facebook y twitter.



EN 6 HORAS QUEDA LISTA LA INSTALACIÓN DE SUS PISOS Y TODO VUELVE A LA NORMALIDAD

MORTEROS PARA INSTALACIÓN DE FRAGUADO RÁPIDO

Permite rejuntar en 2 a 4 horas.



254R Platino



253R Oro



ADITIVO DE FRAGUADO RÁPIDO PARA PEGAMENTOS Y FRAGUAS

- Permite rejuntar en 2 horas.
- Único en Costa Rica para fraguas
- Permite el tráfico en 6 horas.

LATICRETE 101



Únicos con certificación Greenguard para proyectos certificados LEED

Lo que otros ofrecen como producto innovador, **LATICRETE** lo tiene en el mercado desde hace más de 30 años.

Encuéntrelos en las principales ferreterías y depósitos de materiales.

Consultas al 2233-4159 o www.laticrete.co.cr



Sistemas Innovadores para la
Instalación de Revestimientos Cerámicos y Piedras

PRODUCTOS FERRETEROS

Distribuye: Audioaccesorios de Costa Rica Tel.: (506) 2218-1439



Ventilador rotatorio de 3 velocidades y "16. Rango de giro de 360 grados y 3 aspas de metal.



Luz automática de emergencia 6 Voltios, 4 watts. Luz simple para 6 horas, ambas luces 3 horas. Marca Nippon America.



Kit para convertir la luz en xenón.

Distribuye: Arfosa
Tel.: (506) 2285-2260



Rollos para soldadura MIG 0.8 y 0.6, en 5 kilogramos.

Distribuye: Celco Costa Rica Tel.: (506) 2279-9555



Nano Glaze es un impregnante al agua. Protector de mampostería, lajas, madera, fibrocemento, gypsum, concreto.



Instant Finish. Laca de poliuretano para muebles, ventanas, puertas. Autocatalizada, de alta elasticidad y dureza.



Lasting Finish. Poliuretano curado por humedad. 100% poliuretano para pisos de madera.

Distribuye: Plycem
Tel.: (506) 2575-4300



Siding Victoriano. Siding: integra la resistencia y durabilidad del cemento, con la trabajabilidad y la belleza de la madera.

Distribuye: Megalineas Tel.: (506)2240-3616



Brochas Hi-Tech
Económicas y para uso profesional, de funcionamiento superior, ideales para acabados finos.



Duretan Pennsylvania
Sellador de poliuretano creado para sellar juntas constructivas para sellar juntas constructivas con movimiento severo, emboquillados y sellos de lámina en techumbres.



Cocinas y baños: 100% silicón calidad premium antihongos. Ventanas y puertas: 100% silicón calidad premium transparente. Para uso interno y externo.

Distribuye: Acuña y Hernández

Tel.: (506) 2262-1414



Línea DeAcero
Malla hexagonal para pollitos, de alta resistencia, alambre de púas forrado en PVC, alambre de púas Vaquero en 200 y 400 varas, alambre de púas CórceI III Triple acerado, alambre de púas Bronco. Malla ganadera, alambre galvanizado.

Distribuye: Ames True Temper

Tel.: (506) 2215-3723



Herramienta múltiple: pulverizador, martillo, para cortar, raspar, doblar varilla y es ergonómico.



Martillo con apuntador de clavos.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



En Gravilias “engordan el buey”

Llegamos de casualidad, así, sin que nadie nos invitara, como para sorprender y ser testigos de un prestigio que a lo largo de muchos años circula en el sector sobre esta empresa. Se trata del Depósito Las Gravilias, en su negocio central en Desamparados, porque además de éste, posee 4 puntos de venta más: en Tres Ríos, Aserri, Cartago y San Miguel de Desamparados.



German Quesada, Propietario del Depósito Las Gravilias, afirma que el comprador de ahora con el de hace 40 años es el mismo, y que la diferencia está en la agresividad de las empresas para motivarlo a comprar más.

Y aunque a muchos no les hace ni cosquillas, tal y como nos lo dijo Nelsy Hernández, Propietaria del

Depósito y Ferretería Mi Casa, también ubicada en Desamparados, cuando afirmó que “ni siquiera nos interesa a

que distancia estamos de las Gravilias...”, otros en cambio, como Ever Jiménez, dueño de la Ferretería San Gerónimo, desde

hace 35 años, y que está precisamente en el centro del cantón, a 500 metros de El Lagar, afirman que “la competencia hay que

tomarla en cuenta, es importante, pero si nunca me ha hecho nada un negocio tan grande como el Lagar que lo tengo en la oreja, menos Las Gravilias que está aún más lejos”.

Sin embargo, Jiménez dice tener la fórmula para enfrentarse a por ejemplo a un grande como Las Gravilias: “mientras haya un ferretero detrás del mostrador, no hay competencia que valga...”

Y siguiendo con nuestra historia, esa mañana de martes, aunque quisimos pasar de incógnitos para darnos una idea del ambiente tan trajineado que se daba en el lugar, no nos faltó por un lado la voz que nos decía: “¿ya a usted lo atendieron?”- Y antes de contestar, detrás nuestro, escuchamos otra que decía: “usted es de la revista ¿verdad? ¿Viene a entrevistar a don German? Y no habíamos dicho nada, cuando en menos de 5 minutos, nos encontramos en una antesala, a la espera de que German Quesada, nos recibiera.

“¿Qué fácil resultó!”, nos podría decir cualquiera, lo cierto es que a veces el destino y la informalidad, juegan pasadas que dan hasta para ponernos allí, frente a un gerente, en las propias barbas de su negocio.

Y para iniciar nuestra historia, hemos de decirles que, de verdad, nos sentimos muy bien recibidos y atendidos. Mientras esperábamos, en su oficina, algunos minutos, no pudimos dejar de notar algunas fotografías de una

pasión desatada en este empresario, la pasión por la aviación, y que precisamente le nació hace 24 años, coincidiendo con las casi dos décadas y media que también tiene su negocio. Las fotografías mostraban a un hombre joven con una avioneta en sus espaldas.

Dice que hasta hoy, siempre ha estado a cargo de su empresa. “Desde que tenía 17 años empecé a trabajar en ferretería. Mi primer trabajo fue en Almacenes Unidos. Desde ahí me encantó. Estuve en Reimers y Holcim, pero siempre ilusionando un negocio propio”, dice Quesada. Aunque califica las faenas ferreteras como duras, dice que este siempre ha sido el sueño y el regalo de su vida. “Si tuviera que volver a nacer, pediría en el diseño ser ferretero”, dice, mientras disfrutaba observando a los muchachos de ventas.

¿Recomendaría la ferretería a quienes quieran entrar en este negocio? “No le quitaría la ilusión ni las alas a nadie”, pero advierte que en este tipo de empresa se requiere el dueño siempre esté presente, y por eso con tino agregó “es que en esto de la ferretería el ojo del amo engorda el buey”.

De 1 a 5 negocios

¿Cómo pasar de tener de uno a cinco negocios, cuál es la clave? Según Quesada, esto ha sido parte de la necesidad de competir. “Si me quedaba con un

solo punto de venta en Desamparados, los otros actores del mercado se habrían ido posicionando y ocupando más espacio y quizás nos habrían estrechado. No hemos abierto más puntos por la dificultad que comprende el proceso de supervisar, además de que se requeriría una organización muy pesada”.

Enfatiza que incluso estuvo tentado a abrir un negocio en Guanacaste cuando se dio todo el “boom” de la construcción, “pero soy de la filosofía de no alinearme mucho hacia donde va la corriente, porque normalmente se satura. Aquí es común que si a alguien le va bien con las zahahorias, entonces todo el mundo se pone a vender este producto”.

En este momento, su idea de crecimiento está centrada en dos puntos a crecer en infraestructura y en cobertura del mercado. “Tenemos pensado trasladar el local en Aserri, a 500 metros, a un terreno más amplio y que nos de más comodidad”, asegura Quesada. Y para vender más, también lo tiene muy claro y simple: “solo hay una forma: quitarle mercado al competidor”.

Después de la siguiente pregunta, y que iba enfocada a conocer su opinión sobre el sector ferretero en general, el empresario miró su escritorio una y hasta dos veces, para acomodar sus palabras en el punto certero. “Hay muchas oportunidades, pero lo que no me gusta es la amplitud tan dramática de los horarios en

que hemos caído, aunque si bien benefician a los compradores, hay alguien que tiene que hacer ese trabajo, que tiene que abrir la tienda y eso va en deterioro de la calidad de vida de los empleados”, aunque reconoce que esta es una tendencia no solo nacional sino mundial y que también le permitió competir por ejemplo, con una empresa como El Lagar, uno de sus acérrimos oponentes del negocio.

¿Entonces, qué hacen en Las Gravilias para que los compradores piensen y lleguen primero a su negocio, antes de irse a El Lagar u otro negocio de la zona? “Intentamos ponerle vida a la tan trillada frase de “servicio al cliente”, algo que todo mundo anda en la camisa, en la vincha, en el currículum, y hasta sacan como 14 cartones de servicio al cliente, y cuando llega el momento de la verdad, eso es una falacia, una mentira”.

Y agrega que como ejemplo, servicio al cliente es: “amarrarle los tubos en el carro a un cliente, ayudarlo a la señora a subir el tarro de pintura en el taxi, ofrecer ocasionalmente un café, pero todo es como un proceso de evangelización”.

¢200 millones promedio de ventas mensuales por negocio, quizás nos quedamos cortos, pero tener tiendas en promedio de 5000 m2, un total de 200 empleados y una experiencia de más de 40 años en el sector, dan para eso y más...

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



| EMPRESA | TELÉFONO | FAX |
|----------------------------------------------|------------|------------|
| ABRASIVOS | | |
| 3M COSTA RICA | 2277 11 60 | 2260 38 38 |
| ABONOS AGRO | 2212 93 00 | 2255 33 38 |
| CAPRIS | 2519 50 00 | 2232 85 25 |
| CEL INTERNACIONAL | 2432 58 68 | 2440 18 39 |
| IB INDUSTRIAL | 2452 12 50 | 2452 23 57 |
| TRANSFESA | 2210 89 00 | 2291 0731 |
| SUVA INTERNACIONAL | 2257 55 50 | 2257 55 51 |
| ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN | | |
| ABONOS AGRO | 2212 93 00 | 2255 33 38 |
| FORJAITAL | 2244 86 86 | 2244 76 76 |
| FUENTES ORNAMENTALES | 2282 10 39 | 2203 82 23 |
| PRODUCTOS VERDES | 2288 13 82 | 2228 49 45 |
| LATICRETE | 2233 41 59 | 2221 99 52 |
| ACCESORIOS ELÉCTRICOS | | |
| ABONOS AGRO | 2212 93 00 | 2255 33 38 |
| AEA | 2255 36 19 | 2257 31 55 |
| EATON ELECTRICAL | 2247 76 09 | 2247 76 83 |
| ILUMINACIÓN TECNOLITE | 2256 89 49 | 2248 98 60 |
| TUBO DECORATIVO CORPORACIÓN | 2231 73 07 | 2220 24 00 |
| CONINCA | 2231 75 36 | 2231 74 81 |
| DISTRIBUIDORA FERRETERA MARÍN | 2248 94 32 | 2248 92 81 |
| DISTRIBUIDORA TANIA BY KOBY | 2239 74 33 | 2239 14 91 |
| GALVANIZADOS | | |
| IMPORTACIONES INDUSTRIALES | 2244 40 44 | 2244 27 00 |
| MASACA | | |
| ADITIVOS Y SELLADORES | | |
| IMPERSA | 2218 11 10 | 2218 11 07 |
| RENTECO | 2257 43 73 | 2257 43 87 |
| AISLAMIENTOS | | |
| ABONOS AGRO | 2212 93 00 | 2255 33 38 |
| DISMATEC | 2430 65 40 | 2430 65 40 |
| AIRES ACONDICIONADOS | | |
| MULTIFRIO | 2226 8071 | 2227 23 79 |
| ALQUILER DE EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN | | |
| DISTRIBUIDORA LARCE | 2221 11 00 | 2255 21 65 |
| ARTÍCULOS P.O.P | | |
| PROD. SERIGRÁFICOS DEL ESTE | 2245 29 29 | 2285 43 33 |
| AUTOMOTORES | | |
| AUTOMOTORES DINASTÍA | 2232 42 42 | 2232 42 36 |
| AUTOMOTRIZ | | |
| HIDROCA | 2290 04 04 | 2290 04 07 |
| IMPORTACIONES RE/RE | 2240 20 10 | 2236 65 16 |
| IMPORTACIONES CAMVI | 2260 85 94 | 2260 85 97 |
| CAPRIS | 2519 50 00 | 2232 85 25 |

| EMPRESA | TELÉFONO | FAX |
|----------------------------------------------|------------------|------------------|
| BOMBAS PARA AGUA | | |
| HIDROTICA | 2224 97 73 | 2224 98 83 |
| CABLES Y ELECTRÓNICA | | |
| CABLES DE COMUNICACIÓN | 2248 23 52 | 2248 23 56 |
| AUDIO ACCESORIOS | 2218 14 39 | 2219 27 18 |
| CABLES DE ACERO | | |
| ABONOS AGRO | 2212 93 00 | 2255 33 38 |
| NT CENTROAMERICA | 2293 70 07 | 2239 20 14 |
| CAJAS FUERTES | | |
| MAS SEGURIDAD | 2253 78 92 | 2282 87 61 |
| CERRAJERÍA, CERRADURAS | | |
| ATIKO WORLD | 2232 14 96 | 2220 44 27 |
| CERÁMICA | | |
| LATICRETE | 2233-4159 | |
| CONECTORES FLEXIBLES | | |
| JOHN GUEST | (973) 808 5600 | (973) 808 2098 |
| CLOSETS | | |
| HOGGAN INTERNACIONAL | 2256 86 80 | 2233 33 95 |
| DECORACIÓN | | |
| DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO | 2233 99 25 | 11/1/2223 |
| EB TÉCNICA DE COSTA RICA | 2210 89 60 | 2234 88 53 |
| CANET | 2225 22 95 | 2225 73 24 |
| ESTANDERÍA INDUSTRIAL | | |
| VERTICE | 2256 60 70 | 2257 46 16 |
| EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y VIAL | | |
| JOMART | 52(444)824 5533 | 01800 7181646 |
| FABRICANTES DE MUEBLES | | |
| D' METAL | 2225 15 15 | 2234 63 96 |
| FERRETERÍA | | |
| COFLEX | (52)81 8389 2800 | (52)81 8389 2810 |
| FLEXIMATIC | (5233) 35401050 | (5233) 3540 1065 |
| PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA | 2219 32 32 | 2259 12 96 |
| PROMATCO CENTROAMERICANA | 2296 80 00 | 2232 78 50 |
| TRANSFESA | 2210 89 00 | 2291 07 31 |
| UNIDOS MAYOREO | 2275 88 22 | 2275 06 47 |
| ROSEJO | 2296 76 70 | 2232 00 48 |
| FITINERÍA | | |
| REHAU | (461) 618 8000 | (461) 618 803 |
| GRIFERÍA | | |
| ICEC | 2213 50 50 | 2213 50 51 |
| MAPAR CONSULTORES | 2228 32 32 | 2228 32 32 |
| GRUPO IMPORTADOR ORIENTE | 2290 67 87 | 2290 67 89 |

| EMPRESA | TELÉFONO | FAX |
|---------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| TRANSFESA | 2210 89 00 | 2291 07 31 |
| GRUPO XIFER | 33 3666 18 86 | 33 3666 18 85 |
| HERRAMIENTAS | | |
| FESTACRO | 2447 78 86 | 2447 78 86 |
| GRUPO SÓLIDO | 2215 23 03 | 2215 26 39 |
| WRIGHT TOOL | 2203 21 13 | 2203 21 13 |
| IMACASA | 2293 36 92 | 2293 46 73 |
| SCHNEIDER ELECTRIC | 2210 94 00 | 2232 04 26 |
| TRANSFESA | 2210 8900 | 2291 0731 |
| T DEPOT | (507) 431 11 96 | (507) 431 11 97 |
| COFERSA | 2205 25 25 | 2205 24 26 |
| IRWIN | 2524 15 22 | 1524 16 22 |
| HERRAMIENTAS Y SUMINISTROS PARA FERRETERÍA | | |
| IMPORTACIONES VEGA | 2494 46 00 | 2494 0930 |
| TRANSFESA | 2210 8900 | 2291 0731 |
| ARFOSA DE LA UNIÓN | 2285 22 60 | 2285 22 60 |
| HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA | | |
| JYG IMPORTACIONES | 2258 66 21 | 2256 44 76 |
| VEDOBA Y OBANDO | 2221 98 44 | 2223 32 16 |
| TRANSFESA | 2210 8900 | 2291 0731 |
| ORTIZ MOTOR | 2222 87 22 | 2221-1212 |
| HERRAMIENTA AUTOMOTRIZ Y ACCESORIOS PARA PINTURA | | |
| ARFOSA DE LA UNIÓN | 2285 22 60 | 2285 22 60 |
| ILUMINACIÓN | | |
| BANVIL DOS MIL | 2232 23 50 | 2296 0822 |
| ELECTROVÁLVULAS | 2285 26 85 | 2285 28 85 |
| TECNO-LITE | 2235 60 61 | 2240 05 18 |
| LÁMINAS DE MELAMINA | | |
| GYPTRAN Y MELAMINA | 2232 16 66 | N.D |
| MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN | | |
| AMANCO TUBOSISTEMAS | 2209 34 00 | 2209 32 09 |
| MEZCLADORAS DE CONCRETO | | |
| MEZCLADORAS VIQUEZ | 2430 27 27 | 2430 29 82 |
| PRODUCTOS DE LIMPIEZA | | |
| DISTRIBUIDORA FLOREX | 2447 23 23 | 2447 32 48 |
| PERFILES DE ACERO | | |
| DE ACERO | 2231 93 58 | 2296 45 47 |
| L' ACERO ENREJADO | N.D | 2239 30 21 |
| PINTURA | | |
| RUST/ OLEUM CORPORATION | 847 816 2469 | 847 816 2441 |
| CELCO DE COSTA RICA | 2227 95 55 | 2279 77 62 |
| LANCO HARRIS | 2438 22 57 | 2438 21 62 |
| SUR QUÍMICA | 2211 34 00 | 2256 06 90 |
| KATIVO | 2240 22 17 | 2216 61 84 |

| EMPRESA | TELÉFONO | FAX |
|----------------------------------------------|-----------------|------------------|
| GRUPO SÓLIDO | 2215 23 03 | 2215 26 39 |
| PINTURAS EN AEROSOLES | | |
| MEGALÍNEAS | 2240 36 16 | 2240 26 29 |
| SALUD OCUPACIONAL | | |
| SUNNY VALLEY | 2290 58 20 | 2290 58 20 |
| EMERGENCIAS CARDIACAS | 2286 18 18 | 2286 48 48 |
| SILICONES Y ADHESIVOS | | |
| MEGALÍNEAS | 2240 36 16 | 2240 26 29 |
| DISTRIBUIDORA REPOSA | 2272 40 66 | 2272 16 93 |
| SERVICIOS FINANCIEROS | | |
| CREDOMATIC COSTA RICA | 2202 30 77 | 2202 30 45 |
| SISTEMAS CONSTRUCTIVOS | | |
| PLYCEM TECNOLOGÍA DE AVANZADA EN FIBROCENTRO | 2575 43 00 | 2553 25 80 |
| SISTEMAS PARA INVENTARIOS | | |
| PROVELOGIC | 2291 19 14 | 2232 02 49 |
| SOFTWARE | | |
| PROGEN | 2262 29 59 | 2560 48 12 |
| TANQUES PARA AGUA | | |
| CEMIX | 2254 32 00 | 2254 34 00 |
| LA CASA DEL TANQUE | 2227 37 22 | 2226 52 18 |
| TEJAS Y SISTEMAS CONSTRUCTIVOS | | |
| MERCOCENTRO | 2274 32 32 | 2274 27 27 |
| TORNILLERÍA Y HERRAMIENTAS | | |
| TORNILLOS LA URUCA | 2256 52 12 | 2258 39 09 |
| TORNECA | 2207 77 77 | 2207 77 02 |
| TORNILLOS, AUTOMOTRIZ | | |
| BIRLOS AUTOMOTRICES | 52 33 3638 33 8 | 52 33 3651 90 58 |
| HÉRCULES | | |
| UNIFORMES | | |
| BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR | 2440 34 13 | 2440 34 13 |
| VÁLVULAS | | |
| SERVICIOS ASAHI | 2240 81 11 | 2297 01 30 |
| VARILLA | | |
| CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA | (511) 5171 800 | (511) 5622 436 |

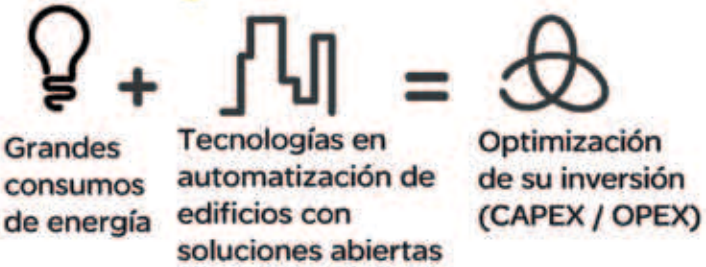
Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.

Información: Mirtha Vargas. Tel. 2231-6722 ext. 146 • email: mirtha@ekaconsultores.com

LISTA DE ANUNCIANTES

| Empresa | Contacto | Cargo | Teléfono | Fax | Apartado | Email |
|-------------------------------|---------------------|----------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------------------------------------|
| Abonos Agro | Lynn Delgado | Mercadeo Corporativo | 2212- 9418 | N.D | 2007 1000 | ldelgado@abonosagro.com |
| Arcelor Mittal Costa Rica S.A | Gerardo Vega | Ejecutivo Ventas | 2205-80900 | N.D | N.D | gerardo.vega@arcelormittal.com |
| ARFOSA | Arnoldo Fonseca | Gerente General | 2285 22 60 | N.D | N.D | arfosa@ice.co.cr |
| Capris | Gerardo Gutiérrez | Director Comercial | 2519-5000 | 2232 85 25 | 7 2400 | gerardo.gutierrez@capris.co.cr |
| Cemix de Costa Rica | Pablo Cobo | Gerente General | 2254-3200 | 2254 34 00 | N.D | pablocobo@cemixcom |
| Cofersa | Armando Salazar | Gerente Ventas | 2205 25 25 | 2205 24 24 | N.D | armando.salazar@cofersa.net |
| Coflex | Mauricio Coronado | Vicepresidente | 5281 8389 | N.D | N.D | N.D |
| Eagle centroamerica | Sonia Rodríguez | Mercadeo | 2261-1515 | 2237-8759 | N.D | srodriguez@aguilaca.com |
| Forestales Latinoamericanos | Silvia Jiménez | Gerente | 2272-1111 | 2272-3333 | N.D | sjimenez@buenprecio.com |
| Havells Sylvania S.A | Mónica Torrealba | Mercadeo | 2210 76 78 | 2232 87 23 | N.D | monica.torrealba@havells-sylvania.com |
| Henkel de Costa Rica | Stewart Chan | Gerente Ventas | 2277-4868 | 2277 48 83 | 101-3007 | stewart.chan@cr.henkel.com |
| Holcim | Adriana González | Mercadeo | 2205-3000 | 2205-2700 | N.D | adriana.gonzalez@holcim.com |
| Imacasa Costa Rica | Andrés Zamora | Gerente General | 2293-2780 | 2293 46 73 | N.D | azamora@imacasa.com |
| Importaciones Vega | Rafael Vargas | Gerente General | 2494-4600 | N.D | N.D | impovega@racsa.co.cr |
| Kativo Costa Rica | Elizabeth Solorzano | Gerente Mercadeo C.R. | 2240 22 17 | N.D | N.D | elizabeth.solorzano@hbfuller.com |
| La Casa del Tanque | David Peña | Dirección de Mercadeo | 2227 37 22 | 2226 52 18 | N.D | davidp@lacasadeltanque.com |
| Lanco Harris Manufacturing | Ignacio Osante | Gerente General | 2438-2257 | 2438-2162 | 7898 1000 | lancoyharris@racsa.co.cr |
| Laticrete | Javier Lang | Gerente de Ventas | 2233-4159 | N.D | N.D | jlang@laticrete.co.cr |
| Laticrete | Martín Ortiz | Director Ventas | 2233-4159 | 2221-9952 | 1517-1000 | mortiz@laticrete.co.cr |
| Schneider Electric C.A. | Katty Cabibbo | Gerente Desarrollo Oferta y Canales | 2210-9400 | 2232 04 26 | 4123 1000 | katty.cabibbo@cr.schneider-electric.com |
| Sur Química | Eduardo Fumero | Gerentes General | 2211-3400 | 2256-0690 | N.D | e.fumero.l@gruposur.com |
| Tornicentro | David Sossin | Gerente General | 2239-7272 | 2239-2828 | | dsossin@tornicentro.la |
| Unidos Mayoreo | Javier Velázquez | Gerente Mayoreo | 2275 88 22 | 2275 06 47 | 3008 1000 | jvelazquez@almacenesunidos.com |

Energía eficiente con nuestras soluciones de Building Automation



La oferta de Soluciones de Administración de sistemas de edificios (BMS), reúne medidas de conservación energética y estrategias de ahorro de la energía, para formar una filosofía particular en el diseño de edificaciones de alto desempeño. Schneider Electric hace suya su preocupación por tener un edificio donde la productividad esté casada con la rentabilidad y el respeto por el medio ambiente.



> Para mayor información, visite:

www.schneider-electric.co.cr

Schneider Electric Centroamérica:

Schneider Electric Costa Rica:
1.5 Km. Oeste de la Embajada Americana Pavas, San José de Costa Rica. Tel: (506) 2210-9400 Fax: (506)2232-0426 Apdo: 4123 - 1000 S.J., C.R.C.A.

Schneider Electric Guatemala:
13 Calle 3-40, Zona 10, Ed. Atlantis 11vo nivel, Oficina #1102. Tel: (502) 2366-1526. Fax: (502) 2366-1533.

Schneider Electric Honduras, San Pedro Sula:
Boulevard Los Próceros (Primera Calle) 2do Av., Sectos S.O. Edificio Dale Carnegie Local #pa-6 Barrio Río de Piedras, San Pedro Sula. Tel: (504)504-1117. Fax:(504) 504-1084.

Schneider Electric Panamá:
Bay Mall, Oficina #110, Primer Piso, Ave. Balboa, Panamá, República de Panamá. Tel: (507)223-9088. Fax:(507)223-9071.



Make the most of your energy

Schneider Electric

CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Centro de Encuentro del Sector Financiero
IV Edición 18 y 19 de agosto, Hotel Crowne Plaza Corobici

BOLSA NACIONAL DE VALORES

Expositores



ORACLE



Herramientas avanzadas de negociación.
Licda. Marilís Llobet,
Directora General de Sandler Training Costa Rica



Inversión de Capital de Riesgo
Carlos Mora,
Director Capitales.com



Financiamiento de Capital de Riesgo a través del Mercado de Oferta Privada/ MAPA-BID
Licda. Gabriel Murillo, Director de MAPA, Bolsa Nacional de Valores.



Contexto económico costarricense: ¿Qué esperar hoy y en los próximos años?
William Hayden

Vea todas las charlas en: WWW.confies.org

Para reservar su participación: Sergio Murillo, sergio.murillo@eka.net Tel.: 2231-6722 Ext. 143

Para exhibir o patrocinar: Emilia Munguía emilia.munguia@eka.net Tel.: 2231-6722 Ext. 139

Nos tomamos
muy
en serio

la pintura
de su CASA

Ahora en oferta
¢10.000 i.v.i.



Hay otra forma
de hacer bien las cosas...

Pinturas
Koral

Promoción por tiempo limitado

Central de información KORAL: 2211-3761 / 2211-3741
Encuéntrelos en distribuidores autorizados en: www.pinturaskoral.com