

tuercas y tornillos



¡Expoferretera va a estar buenísima!

Ya empezaron a rugir los motores de la próxima fiesta ferretera, que tendrá, entre muchas novedades: una sección automotriz, un nuevo recinto ferial, diversión y muchos negocios.

- 36** Ferresparza: éxito en 60 días
- 28** Especial de baño
- 24** El costo del inventario
- 32** Automotriz: Diagnostique y venda más

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



MAYO 2011 / AÑO 15 / NO. 179



Productos de Calidad Mundial



Línea más completa de Morteros para Revestimientos Cerámicos y Minerales



Morteros para pegar bloques



Morteros para repellar



Adhesivos



Impermeabilizantes

INTACO Te Ayuda a Vender

Capacite a su fuerza de ventas en nuestro Centro de Capacitaciones INTACO

Comuníquese con nuestro Centro de Atención al Cliente y reserve su cupo y el de su equipo de trabajo para las capacitaciones que le tenemos programadas.

LANCO[®] SILICONIZER[™]

Único Sellador Certificado

AHORRE hasta un **89%**
de energía con **SILICONIZER** de Lanco



Único sellador aprobado y
certificado por la Agencia Federal
de Protección Ambiental

Los expertos recomiendan Lanco

Síguenos en

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



CONTENIDO



10 PINCELADAS

18 MERCADEO

Prospectar para ganar

Si alguien que se dedique a las ventas no utiliza una forma de incrementar sus clientes, es imposible que gane dinero. Hay que "prospectar para ganar". Esto significa que se debe estar en todo momento buscando prospectos o clientes potenciales.

20 EXPOFERRETERA

¡Esto va a estar buenísimo...!

Expoferretera 2011 promete ser diferente a las ediciones anteriores, con mucha diversión, negocios mayormente atractivos, un área de productos automotrices y un nuevo y remozado Pedregal.

24 EN CONCRETO

El costo del inventario

Sin duda el inventario tiene un costo, y en el

caso de las empresas ferreteras éste es muy alto, quienes no llevan un proceso eficiente en el manejo de inventarios son amigos de la quiebra...

28 ESPECIAL DE BAÑO

La comercialización de productos para baño va en aumento. La rotación es cada vez más eficiente, pues los fabricantes no escatiman en detalles marcados por los gustos y preferencias de los usuarios.

32 AUTOMOTRIZ

¡Que su competencia no le de con el escáner!

Para algunos, el ojo, escuchar, o simplemente observar son las herramientas para dar un diagnóstico mecánico, y proceder a reparar, cambiar, y probar, sin embargo, ya esto no es suficiente, primero porque siempre queda la duda, y porque al "batear" se puede pegar o fallar, y al errar se incurre en más tiempo de reparación y costos. ¿O no es cierto aquello de que los clientes quieren sus carros arreglados y listos en 10 minutos?

34 EL DEPENDIENTE

¿Cómo logra que los clientes retornen al negocio? ¿Qué estrategias utiliza para darles seguimiento?

35 CIMIENTOS

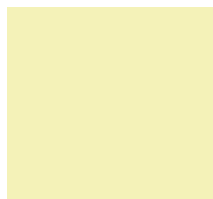
36 EL FERRETERO

¿Cómo tener éxito en 60 días?

Probablemente, no hay fórmula exacta, ni instrucciones precisas, pero la respuesta para esta pregunta se esconde en el "ojo clínico" que desarrolla la experiencia y el riesgo, y sino que lo digan en Ferresparza, que apenas en 2 meses ya comen su rebanada de pastel del mercado y quieren más...



Marcamos
la tendencia
en color.



LIME TWIST
89YY78/269

EN PROTECTO, ESTAMOS
A LA VANGUARDIA. POR ESO,
PARA QUE LAS PAREDES DE TU HOGAR
ESTÉN A LA MODA

TE PRESENTAMOS
EL COLOR DEL AÑO 2011.



Encuentra todo sobre tendencias y combinaciones de color
en las tiendas Protecto Decor.

Búscanos en:  Color Fans

www.grupokativo.com

En nuestra próxima edición

JUNIO / TYT 180

Iluminación

Bombillería de ahorro energético, lámparas, bombillos, tecnología de iluminación, líneas arquitectónicas, de lujo y decorativas, iluminación industrial y doméstica, luz de led, focos, plafonería.

Plástico

Todos los productos que en su estructura están compuestos de plástico, como materia prima, son bienvenidos en esta edición.

Productos: basureros, cestas, cajas de organización, cajas para herramientas, accesorios para baño y cocina, closets, organizadores, tubería, conduit..

Además: Ranking de las 120 de TYT Las ferreterías que dominan el mercado costarricense

Cierre Comercial: 16 de Mayo

Anúnciese en TYT



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

CARTAS

Señor Hugo Ulate

Hace un rato, leí el Editorial del Director de la revista TYT, del mes de Marzo, # 177, y debo decir que aunque no conozco el lubricentro del que habla, fue un comentario poco grato y nada alentador para el dueño y los empleados que trabajan ahí, ya que por una persona que le atendió mal (quizás con algunos problemas personales) y que a lo mejor el dueño ni se dio cuenta de su malestar, no puede tomarse un criterio así del negocio

Considero que las demás personas que trabajan en ese lubricentro, y que se esfuerzan día con día y que dan lo mejor de sí, merecen un poco más de respeto.

Ahora bien, desconozco si el dueño o administrador se enteraron de su reclamo, si les hizo saber el tema y, aún así, no le ayudaron. Si las cosas se dieron así, entonces comparto su malestar, de lo contrario su incomodidad no tiene fundamento.

Yo tengo mi negocio propio y se que algún día, alguno de mis empleados puede tratar mal a un cliente, pero espero que ese comprador llegue donde mí y me haga saber su descontento.

Como buen tico, no sabemos quejarnos.

Es mi criterio personal, no espero crear polémica por el tema.

Saludos

Marco Vinicio Chaves V

R/ Estimado señor Chaves

De acuerdo con mi editorial, fue una situación de la que tuvieron pleno conocimiento los propietarios de este negocio.

ACLARACIÓN

En la edición anterior, de TYT 178, en la página 27, en el Ranking de Productos y Marcas, apareció consignado al señor Javier Rojas como Gerente de Tornillos La Uruca, cuando en realidad, en este momento, el señor Rojas no tiene ninguna relación con esta empresa. Actualmente, el señor Javier Rojas es Gerente de Ventas de Tornicentro, y desarrolla una labor destacada.

Igualmente en este mismo ranking se consignó al señor José Miguel Campos como Gerente de Pedregal, cuando la información correcta es Rafael Zamora.

Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



6,230 vistas

www.tytenlinea.com



Suscríbese en www.tytenlinea.com o al Tel.: (506) 2231-6722 ext.152

6 MAYO 11 TYT • www.tytenlinea.com



**LÍNEA DE LIMPIEZA Y
MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ**

BRILLO A MÁS NO PODER...



...CON TOP CLEANER ES POSIBLE!!!



REPRESENTANTE EXCLUSIVO

TELÉFONO: 2239-7272

**DIRECCIÓN: SAN ANTONIO DE BELÉN,
DE LA ANTIGUA AGUAMANIA 50 DESTE
250 NORTE, 200 ESTE**

**CONSULTE CON NUESTROS ASESORES DE VENTAS,
LLAME AL DEPARTAMENTO DE TELEMERCADO, O
ESCRIBANOS AL CORREO VENTAS@TORNICENTRO.LA**



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Expertos españoles en administración y gestión de negocios, hablan de que las empresas podrían tener índices mayormente productivos si los colaboradores realmente se enfocaran en las cosas, tareas y retos verdaderamente importantes.

La gestión del tiempo y las prioridades se vuelven clave a la hora de medir el factor de producción de las empresas, y cuando hablamos de productividad, nos referimos a más ventas, a mayor atención de clientes satisfechos, a más aprovechamiento del resultado de las acciones.

¿En qué cuadrante está su productividad?

En el aprovechamiento del tiempo, los expertos detallan cuatro cuadrantes de enfoque: 1- Lo importante, 2- Lo No importante, 3- Lo urgente, y 4- Lo no urgente.

Y para ello, agregan que el ideal de las empresas y de sus colaboradores es ubicarse en el primer y cuarto cuadrante. Es ahí donde debe estar la prioridad y la clave para aumentar la productividad, a través del aprovechamiento del tiempo.

Es decir, si nos enfocamos a atender lo verdaderamente importante, y las tareas menos urgentes, la eficiencia es mucho mayor, pues el estrés aminora, y no se producen los bloqueos ni los estancamientos que a veces produce el exceso de presión en el trabajo.

Imagínese usted conmigo, lo que sería enfocarse en el primer y tercer cuadrante, por ejemplo, de inmediato, con solo pensarlo, el estrés afloraría de inmediato, y según detallan los expertos, esto provoca que las empresas cami-

nen mucho más lento, más lento en su competitividad, en su quehacer, y con menos reacción para aumentar las ventas.

Ubicados entre lo no importante y lo urgente, se daría, necesariamente una pérdida de tiempo sustancial, enfocados en atender aquellas tareas que son urgentes, pero acarreado también un desagaste innecesario en aquellas tareas que no son importantes, en las que no es necesario invertir mucho tiempo, y por los días en los que estamos y por la exigente competencia, no se puede caer en lujos de este tipo de pérdidas.

Cualquiera que sea las tareas en las que nos enfoquemos, el ideal es que éstas provoquen el menor estrés, y la menor pérdida de tiempo, solo de esta forma, según detallan estos administradores, podrían verse resultados sensibles para la organización.

Haga la prueba, defina su cuadrante, y ubíquese usted, sus colaboradores y su empresa, en el que más le convenga.

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

Irania Salazar Solís
Alejandra Valverde Gómez

Foto de Portada

Shirley Ugalde

Suscríbese

www.tytenlinea.com

Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Famastil busca entrar con fuerza al mercado ferretero
- Para retener mano de obra: Incrementan salarios de trabajadores de la construcción
 - Lo que hay que saber de fontanería
 - Construcción se acuerda de crecer
- Canal de Panamá adjudica construcción de draga por US\$43 millones a Meco



www.tytenlinea.com

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



NO MAS CLAVOS

AGARRE INMEDIATO



360g

100g

PATTEX NO MAS CLAVOS es el único adhesivo de montaje, base agua, con agarre inmediato que ofrece un fuerte pegado sin necesidad de usar clavos, tornillos o sujetadores temporales.

Usos:

- Ideal para pegar materiales como madera, metal, poliuretano, cerámica y azulejos, yeso, concreto, vidrio, plástico, aislapol, ladrillo, vinil, corcho, PVC rígido.
- Escaleras, marcos de ventanas, percheros, rodapiés, canaletas, señalización, armarios, cenefas, elementos de baño, paneles de yeso, etc.

Ventajas:

- Extra fuerte- Resiste hasta 65Kg/cm².
- Seguro y fácil de usar.
- Color blanco.
- Puede ser lijado y/o pintado una vez seco.
- Fija y une materiales sin necesidad de taladrar, atornillar o clavar.
- Resiste temperaturas de 80 °C.

**Aplíquelo en Puntos
o en Zig Zag**



Adhesivo que pega desde madera hasta cerámica

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

**Le ofrece gran
variedad de productos
para la ejecución
de sus proyectos.**

Pinturas arquitectónicas e industriales, pinturas para tráfico, anticorrosivos, Impermeabilizantes, recubrimientos para madera, acabados automotrices, revestimientos, stuccos, adhesivos, thinners, solventes puros y mezclas. Además contamos con servicio de mano de obra y pintura.

**Si lo que busca es
precio y calidad
contáctenos:**

Tel.: 2279-1271 / 2279-9993

rmoya@celcocr.com / mobando@celcocr.com

CELCO
es calidad

PINCELADAS

Franquicia en punto caramelo

Para quienes se preguntan cómo van las cosas con la franquicia de Construrama, qué ha pasado con sus primeros 80 afiliados, podemos contarles que aumentaron los visos de vida, cuando a finales de enero, en el San José Palacio, realizaron una actividad de capacitación con sus afiliados.

“Para nosotros, ha sido una decisión acertada”, nos contó William Castro del Depósito Guafor, en Guayabo de Bagases, al tiempo que afirmó que “con estas actividades empezamos a ver los valores agregados que se nos ofrecieron desde el principio”, aseguró Castro.

La actividad estuvo llena de ferreteros, diríamos que más del 75% de todos los afiliados se hicieron presentes. Representantes de Guanacaste, Heredia, Zona Sur, Zona Norte, y otros lugares, inten-

taron sacar el mayor provecho de la actividad, que también reunió a algunos proveedores con los que la franquicia ha negociado para que sus franquiciados aprovechen los precios y descuentos.

También nos encontramos a Tracy Porras, Gerente de Construrama, extremadamente feliz por la convocatoria que obtuvieron. “Me tuve que ir de uno en uno a invitarlos personalmente. Esta es solo una muestra de los beneficios que obtienen los ferreteros con la franquicia”, dice Porras.

Para Ernesto Venegas, Proveedor de Ferretería Boston, en Pérez Zeledón, “cualquier ventaja que se pueda sacar en el mercado es importante. Conocer cada vez más de los productos ayuda a tomar decisiones certeras y a aumentar las ventas”.



Tracy Porras, Gerente de Construrama y William Castro, Propietario del Depósito Guafor coincidieron en que este tipo de actividades prepara con más fuerza a los franquiciados para enfrentar el mercado.

PlyRock®

Durabilidad, resistencia y facilidad constructiva

NUEVO Sistema de Juntas Invisibles

Ideal para: Fachadas, paredes divisorias, fascias, precintas y áreas húmedas

Componentes del Sistema:

① Lámina PlyRock®



Consulte por los espesores disponibles

② Cinta malla PlyRock®



Malla Termosoldada para el tratamiento de juntas invisibles

③ Masilla PlyRock®



Compuesto premezclado formulado especialmente para juntas invisibles

Consulte a nuestros Distribuidores Autorizados



Plycem®
Tecnología de Avanzada en Fibrocemento

*Instalación sobre estructura metálica o de madera.

servicioalcliente@plycem.com

Contáctenos al Tel: 2575-4300

Empresa con Múltiples Certificaciones:
ISO: 9001 | ISO: 14001 | OHSAS: 18001 | ISO: 8336

www.plycem.com

TORNILLERIA Y HERRAMIENTA PARA LA INDUSTRIA Y LA CONSTRUCCION.



CONSTRUCCION



INDUSTRIA



AUTOMOTRIZ



METALMECANICA



AGRICOLA

TORNILLO GYPSUM

ANCLAJES Y EXPANDER

TORNILLO CONCRETO

TORNILLO TÉCHO

BARRA ROSCADA

TORNILLO CAITE

TORNILLO CUCHILLA

TORNILLO HEX INOX

TORNILLO ALLEN

TORNILLO HEX*CB

TORNILLO HEX MM

TACOS Y RANAS

UNIVERSAL
DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.

SU TORNILLERO DE CONFIANZA

Visitenos en la expo
FERRETERA

y Reciba Grandes Beneficios y Descuentos
Stands: #520, #522, #524, #526 y #528.

CENTRAL: (506) 2222-7676

MAYOREO: (506) 2222-9090

FAX: (506) 2256-4090

La Uruca, diagonal a FACO

E-MAIL: ventas@unitorni.com

Sitio Web: www.UNITORNI.COM

NUESTRAS MARCAS:

UTH

FAST

BIG RED

V-tech

TONSAN

GUTEMBERG

COVALE

POWER ZONE

PINCELADAS

Entre ideas y competencia dura

Una tarde plomiza de esas que en instantes, aparecen en Bijagua, y que de pronto, después de un sol recalcitrante, viene la niebla, y como plátano, cae el aguacero, don William Harding, se sentó a esperar la entrada de clientes, pero como sucede en un día así, que el trajín de compradores baja, de pronto, sobrevino la idea.

A este ferretero, Propietario del Almacén y Ferretería El Granero, se le ocurrió inventar unas pilas enchapadas en cerámica, que de nuevo parecieran no tener nada, pero éstas cuentan con una repisa debajo de los tan-

ques, y no requieren la creación de una base o un mueble para instalarlas.

“De estas hemos vendido muchas. Varios clientes han pasado por el negocio y al verlas paran y así se han vendido. Nosotros mismos las chorreamos y las podemos hacer en cualquier color”, dice Harding. Pero este ferretero va más allá, pues dice que detrás de esta idea, que le ha servido para incentivar las ventas cuando han estado bajas, también espera poder entrar más de lleno en el negocio de la construcción, pues quiere construir



Estas son las pilas que William Harding, Propietario del Almacén y Ferretería El Granero, ha ideado para atraer clientes.

casas y entregar a los clientes llave en mano.

“Aquí es poco este servicio, y muchos los compradores que requieren una solución así. Tenemos todas las condiciones con un tractor, camiones y materiales para dar esta opción”, agrega Harding.

Pero no todos piensan como William, porque un poco más allá, Rónald Villalobos,

Propietario de Ferretería Bijagua, indica -refiriéndose su competidor- “que la competencia aquí es muy desleal, y los clientes que se han percatado ahora están con nosotros. En ocasiones han tratado de bajar mucho los precios, pero nos hemos sostenido”, dice Villalobos, quien antes de ponerse su negocio trabajó bastante tiempo en El Granero.



BOLSA
NACIONAL DE
ENV VALORES

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Invitan a:

CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

Más que un Congreso Financiero

V Edición

17 y 18 de Agosto, 2011
Hotel Crowne Plaza Corobicí. Costa Rica.

- ✓ 2 días de bloques de conferencias simultáneas.
- ✓ Más de 20 charlas y mesas redondas.
- ✓ Conferencistas de clase mundial.
- ✓ Almuerzos con colegas.
- ✓ Área de exhibición de proveedores.
- ✓ Mesas de discusión, temas de interés financiero y económico.
- ✓ Premiación al Sector Financiero.

Para Asistir, Exponer o Patrocinar:
Tel.: 2231-6722 Ext. 139
Emilia Munguía emilia.munguia@eka.net
Vea los detalles en www.confies.org

EL TAMAÑO SÍ IMPORTA.

VISITE EL STAND DE IMPORTACIONES VEGA Y CONOZCA QUE EL TAMAÑO SÍ IMPORTA.

IMPORTACIONES
VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

Tel: 2494-4600 Fax: 2444-8351
www.importacionesvega.com

¡El que sabe...
exige Coflex!



Flexible Trenzado con Vinilo Reforzado

- ✓ Máxima flexibilidad
- ✓ Para agua fría y caliente
- ✓ Resistentes a materiales corrosivos y a la presión constante
- ✓ Resistentes a cambios de temperatura
- ✓ Una medida para cada una de tus necesidades

Patente en México No. 190646
Patentes en E.U.A. No. 5,803,129 y 5,899,238



coflex innovación
en plomería

Oil City Newborn Representaciones, S.A.
R. O. Bbox 7094-1000
De La Popla de Ourimbador 50 Este, 300 Norte,
450 Centro, San José, Costa Rica
Tel: (506) 2224 2278 / Fax: (506) 2224 0703
jfoed@scsa.co.cr / mundaherra@ennet.co.cr

PINCELADAS

¡Qué llamen a “Sombrilla”!

Y no se trata de una nota de paraguas ni aguaceros, pero sí de un tal “Sombrilla” que tiene mucho de ferretero...

En el centro de Ciudad Colón, si alguien pregunta por la ferretería de Edgar Badilla, nadie le dará razón y quizás lo manden a rodar por los 5 negocios que hay en el centro, pero si pregunta por la ferretería de “Sombrilla”, lo enviarán directo a la Ferretería La Central de Colón.

Y es que según nos contó su hijo, también propietario, Johnatan, “a mi papá le dicen así, desde una vez que mi abuela le hizo una pantaloneta con dibujos de sombrilla para ir a la escuela, y cuanto más se enojaba, más le decían, hasta que terminó por aceptarlo”.

Precisamente, en ese instante, Jorge Rojas, un cliente que estaba buscando algunos pliegos de lija y pintura se nos acercó para decirnos: “ponga ahí que aquí donde Sombrilla, uno encuentra de todo”, mientras señalaba el techo del lugar, o por lo menos lo poco que quedaba, pues estaba plagado de una infinidad de productos que colgaban de éste.

“Exhibir productos así, nos ha dado agilidad, pues procuramos que la gente se vaya rápido y contenta, y además que se lleve algo más de lo que vino a comprar”, dice Johnatan, quien de los 27 años que tiene la ferretería, le ha tocado estar 13 junto a su padre.

360 metros cuadrados conforman a La Central. “Aquí siempre hay espacio para los productos. Tratamos de ubicar estratégicamente los novedosos, que se vean más, que quien entre no se vaya si al menos, “echarles” una miradita”, agrega Badilla.

Afirma que la competencia en Ciudad Colón es fuerte y no se da tregua. “Tratamos de tener de todo, y de conquistar clientes muy buenos como mecánicos y soldadores, que son los que nos visitan y compran más”.

Johnatan dice que su padre le dio un secreto que quiso compartir con nosotros. “Un cliente que llega por un producto y no hay, volverá dos veces más, pero si a la tercera visita no lo encuentra, ya es un comprador que se perdió y se fue para la competencia”.



Johnatan Badilla, uno de los populares “Sombrilla”, de Ciudad Colón, afirma que algo que los diferencia es la fortaleza en exhibición. “Aquí no hay espacio al que no le saquemos provecho”.

Calidad y tecnología al alcance de todos.



¿Por qué conformarse?

Viakon® pone a tu alcance su línea de cables para construcción THHN desarrollados con tecnología de punta para ofrecerte la máxima calidad consistentemente, porque...

- Nuestros cables y alambres THHN cumplen satisfactoriamente la normativa americana[®], así como la chilena SEC y la colombiana Retie.
- La construcción de 19 hilos en los calibres 14 AWG al 2 AWG, garantiza una mayor flexibilidad facilitando su instalación.
- Debido a su recubrimiento RAD (Recubrimiento Altamente Deslizable) en calibres a partir de 1/0 AWG se obtiene un considerable ahorro de tiempo y esfuerzo al momento de su instalación.
- Cuentan con un marcado secuencial en cables a partir de 1/0 AWG, ayudándote a llevar un mejor control sobre los despachos y durante la instalación del cable.
- Ofrecemos un empaque en cajas de alta resistencia con ventana de verificación del color del producto para lograr un seguro almacenamiento.



PINCELADAS

Ni se preocupe por arrastrar o levantar

¡Un polipasto! Esto no es nuevo, pero si es un polipasto eléctrico y además portátil, capaz de arrastrar un carro, y que puede usarse tanto en vertical como horizontal, esto sí es nuevo.

Pero si no nos cree, al leerlo y ver la fotografía, entonces puede verlo en vivo en pleno funcionamiento en nuestro sitio (www.tytenlinea.com), en la sección de Videonoticias.

Este producto fue lanzado al mercado por Super Accesorios, y se conoce como PullZall, una herramienta eléctrica de tracción, que cabe en la mano, tiene un peso

de 6,8 kgr, y posee una fuerza de tracción de 454 kgr, lo que son más o menos 1000 libras.

Precisamente Nils Cruz, Mecánico y Representante para Costa Rica de los Accesorios 4 X 4 ARB, indica que “me ha servido mucho en el taller para montar canastas en los carros, y otras aplicaciones de levante, en realidad me salva la vida en el trabajo porque es una herramienta que se le puede dar parajo”, dice Cruz.

Gerardo Jiménez, Ejecutivo de Marcas de Super Accesorios, asegura que la herramienta



Gerardo Jiménez, Ejecutivo de Marcas de Super Accesorios, del Grupo Purdy Motors, muestra el PullZall, un polipasto portátil, eléctrico que soporta casi media tonelada de peso.

posee un cable metalizado de 4,6 metros, y dice que a “soldadores les ha funcionado muy bien a la hora de sostener una pieza pesada para unirla, pero también le ha sido funcional a constructores y remodeladores”, comenta Jiménez.

Este polipasto es de marca Warn, que es una de las fábricas de winches automotrices a nivel

mundial, y viene en dos versiones: eléctrica 100 Voltios, y con batería de 12 Voltios, e incluye una pantalla led de indicación de carga para no exceder su capacidad.

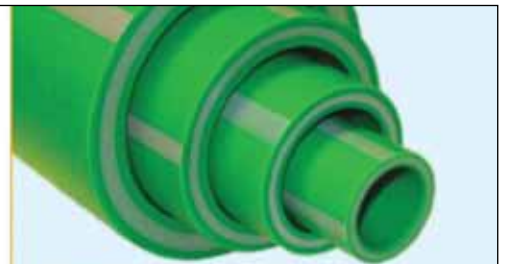
En Super Accesorios mantienen interés de distribuir el producto en ferreterías y el sector construcción. Para más información: (506) 2287-4374.



Accesorios en PE 100 (HDPE) aptos para el consumo de agua potable y para el suministro de gas.

Las presiones de funcionamiento son hasta 16 bar. La especialización de la empresa es la producción de todos los otros accesorios por ejecución del moldeado. Especialmente, en este ámbito será la concentración de una nueva gama de productos para los próximos años.

La empresa alemana Bänninger Productos Plásticos GmbH ofrece accesorios de electrofusión hasta D630 mm en todos los casos.



Tubos reforzados con fibra "Climatec"
La Solución idea para instalaciones Industriales y de aire acondicionado.



Tel: +49 (0) 6408-8912
Email: olga.narepeha-ehberger@baenninger.de
www.baenninger.de



VISITENOS EN:
expo
FERRERERA
su herramienta de negocios
stand #109 y #111

Entre dos amores

Dice que es tan fiebre por las dos áreas, que para él es como estar entre dos amores, pero de inmediato aclara que “eso sí nada de queridas”.

Sin embargo, Diego Arias dice que si tuviera que decidir entre la mecánica y la ferretería, lo haría por la primera, pues dice que lo lleva en la sangre, tanto así que reafirma que uno de sus pedidos cuando muera es “que me entierren en una caja de cambios”.

Este mecánico y ferretero, asegura que a pesar de que tiene solo 6 meses de tener su negocio ferretero -Centro Ferretero Arias-, en La Guácima de Alajuela, se siente muy feliz de haber tomado esta decisión, y dice que ahora también es un fiebre de esta área.

“A mí siempre me ha gustado el trato con la gente, y la ferretería es mucho de eso”, dice Diego, al tiempo que afirma que decidió abrir su negocio porque vio que en la zona había una necesidad muy fuerte.

“Un domingo necesitaba un pliego de lija, y tuve que pagar ₡1000. Era eso, o haber ido hasta el centro de Alajuela o a Belén, y claro,

como en un día de esos solo emergencias se presentan, trataban de aprovecharse del cliente disparando los precios, entonces fue cuando me dije que tenía que darle una solución al pueblo”, cuenta Arias, quien dice que la competencia viene a romper con estas prácticas.

En esto último coincide Víctor Argüello, Propietario de Materiales Arpe, que posee recientemente un local en este sector, al indicar que “esta zona es de mucha oportunidad por el crecimiento doméstico e industrial, pero igualmente la competencia es muy fuerte”.

Pero volviendo con Arias, éste agrega que de no haber tomado la decisión de abrir este negocio, lo habría lamentado toda su vida, “porque es mejor decir que por lo menos lo intenté”.

A diferencia de la mecánica, dice que en la parte ferretera cuenta con proveedores más leales que responden con garantía y respaldo por los productos.

Al final le dijimos que la ferrería también tiene cajas de herramientas, pero insistió: “prefiero morir en una cambios”.



Diego Arias (centro), Propietario, Geovanny Araya y Manuel Ramírez, Proveedores, son los encargados de manejar los 1300 m² que conforman el Centro Ferretero Arias.

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA
EN SU TRABAJO**

www.imacasa.com

Prospectar para ganar

Por Jorge E. Pereira

Que siempre se pierdan clientes es obvio, en cualquier actividad comercial, industrial o de servicios. Esos clientes deben ser reemplazados para mantener las ventas a flote. Si el "pipeline" no se encuentra siempre bien cargado, la posibilidad de conseguir cierres se limita mucho.

Tener un sistema definido de prospección y seguirlo en forma sistemática y permanente es lo único que puede generar nuevos clientes. Esto es válido en toda actividad comercial o industrial. De los prospectos que se tenga en estudio y sean calificados como clientes realmente potenciales, son los únicos que pueden convertirse compradores. Si no se tiene una buena cantidad de prospectos, no se puede generar clientes y por consiguiente ventas. Una de las razones de la decepción y consecuente renuncias a la profesión de ventas es la carencia de prospectos, por no saber conseguirlos. En el caso de las empresas, una que no tenga prospectos termina cerrando operaciones en corto plazo.

La venta personal es una profesión, que como cualquier otra, requiere el aprendizaje de varias disciplinas, y de práctica, práctica y mucha práctica. Esto último es lo que termina generando hábitos que culminan en el "éxito" y en ventas que generan comisiones y hacen que las empresas tengan utilidades.

Si alguien que se dedique a las ventas no utiliza una forma de incrementar sus clientes, es imposible que gane dinero. Hay que "prospectar para ganar". Esto significa que se debe estar en todo momento buscando prospectos o clientes potenciales.

En un reciente taller, en el que los participantes aprendieron a prospectar, les preguntaba a si se les había enseñado alguna forma de prospectar. Es demasiado corriente que no se capacite en prospectar, y pareciera que no tiene importancia, pero junto con la planeación son los pilares en que se sostiene cualquier metodología de ventas.

Los referidos, siempre olvidados

Hay infinidad de recomendaciones que se dan para conseguir prospectos, que luego se convertirán en clientes. Una de las muy conocidas, y por cierto de las menos usadas, es la del "referido". Una excelente forma de incrementar ventas, con mínimo esfuerzo. Todos conocemos que los profesionales no mercadean sus servicios en medios masivos, aparte de tener limitaciones éticas para hacerlo.

Los profesionales de cierto nivel reciben sus clientes por "referencias", o por "marketing viral", que es referencias no solicitadas. En los servicios profesionales, especialmente en los más sensibles, un 90% de los clientes provienen de referencias de clientes satisfechos. Solo en alguna emergencia o situación especial, no vamos a un médico, dentista o abogado que no nos haya sido previamente muy bien recomendado.

Las referencias puede ser espontáneamente hechas por clientes satisfechos o pueden ser genera-

das por el vendedor. Los más exitosos vendedores de seguros usan y recomiendan preguntar a los clientes actuales por nombres de personas, en su empresa u otras compañías, que podrían obtener los beneficios de sus ofertas. Algunos de los mejores vendedores que he conocido, en mi larga experiencia en ventas, van un poco as allá. Piden a sus clientes que hagan una llamada o envíen un e-mail en nombre de ellos y les presenten a otros compradores potenciales.

Conseguir referidos es una de las mejores formas de generar prospectos, que se deja de utilizar por miedo a que nos den una negativa. Si el cliente se encuentra satisfecho y ha recibido de nuestro producto o servicio un valor real y tangible, es absurdo no pedirle que nos recomiende alguien que conozca.

Esta es una de las tantas formas de prospección que deben utilizar los vendedores, de todas las actividades, para incrementar su embudo y su cañería de prospectos. A mayor cantidad de prospectos, mayor posibilidad de ventas.

Y ahora, referencias virtuales no usadas

Otra pregunta que hice a los participantes del taller de prospección fue si estaban en alguna Red Social. Todos me respondieron que sí lo estaban. Al preguntarles si estaban utilizando sus contac-

tos en las redes sociales para hacer prospección, todos los participantes respondieron negativamente.

No usar los recursos, métodos y tecnologías para conseguir incrementar clientes es desconocer o no creer en el mercadeo y pensar que las ventas se hacen solas. Una forma que los vendedores exitosos se encuentran incrementando sus referidos es utilizando el servicio en línea de Redes como LinkedIn, que agrupa personas que piensan principalmente en hacer negocios.

Utilizando LinkedIn de forma racional e inteligente, se puede conseguir incrementar las ventas solicitando referidos y pidiendo ser introducidos a gente de negocios, que pueden llegar a ser clientes. Solicitar a los contactos que les sugieran referidos para incrementar sus prospectos, es algo que es entendido por cualquiera que tenga verdadera mentalidad comercial. Los americanos les llaman a esos individuos "marketers".

Los "marketers" son aquellos personajes que en todo ven negocios y formas de los mismos. Un "marketer" es siempre respetado y se les busca para hacerles ofertas de trabajo o convertirlos en asociados. Cuando alguien les pregunte si conocen alguien que pueda beneficiarse con una oferta que tienen, seguro se han topado con un "marketer".

Fuente: www.mercadeo.com

30 años

PEDREGAL

BASE SOLIDA DE SU CONSTRUCCION



AGREGADOS

PEDREGAL

Con nuestra red de plantas a lo largo de todo el país le garantizamos la mayor disponibilidad en: piedra, arena y lastre.

"DESDE LOS CIMIENTOS HASTA LOS ACABADOS **PEDREGAL** ES LA SOLUCIÓN EN SU CONSTRUCCIÓN"



www.pedregal.co.cr
email: ventas@pedregal.co.cr
servicio al cliente: 2298-4248

CENTROS DE PRODUCCIÓN: Belén · Nicoya · Barranca · Turrucares · San Carlos



Expoferretera 2011 promete ser diferente a las ediciones anteriores, con mucha diversión, negocios mayormente atractivos, un área de productos automotrices y un nuevo y remozado Pedregal.

Los números indican que más del 80% de los productos que se ciernen sobre los mostradores o “cuelgan” en las ferreterías y depósitos de materiales de construcción, tienen en su historial haber sido exhibidos en una feria, y más que eso, estos artículos llegaron a su negocio porque alguien cercano a usted y a su empresa consiguió una buena negociación en una feria, y eso incluye a su competencia.

El restante 20% del total del inventario, llega a los negocios porque los agentes de ventas se encargaron de llevarlo.

Necesariamente, la negociación que logre su competidor por obtener el beneficio de comercializar un producto, le obliga y hasta le indica el camino que debe seguir su empresa.

Ningún negocio que se diga competitivo se puede dar el lujo de no tener lo que su oponente tiene en su inventario, y opta por no tenerlo, tarde o temprano, y más temprano de lo que se espera, sus clientes llegarán a buscarlo.

Precisamente, las ferias funcionan bien para dar el primer golpe, para tener lo que todavía sus competidores no tienen, o para negociar ese precio, que aunque se esfuercen, a sus adversarios les será muy difícil obtener.

Este año, Expoferretera es eso. Una herramienta para desarrollar una mayor competencia en el sector, una oportunidad de negocios para dar en el clavo, para atraer más compradores a su negocio. Haga la prueba y trace éste entre sus objetivos.



Expoferretera 2011, los días: viernes 3, sábado 4 y domingo 5 de junio en Eventos Pedregal, promete estar buenísima con diversiones llenas de oportunidades de negocio para los ferreteros.

Más

Además de conformar la alternativa de actualizar su negocio, para este año, Expoferretera le espera con algunas novedades para hacer no solo más entretenida su estancia y su visita, sino que le da más herramientas para mejorar las condiciones de compra, capacitación, negocios con ventaja, y diversión.

Además de las ya anunciadas con anterioridad, y que también puede consultar en el sitio oficial de la feria: www.expoferretera.com, las siguientes también forman parte de las actividades que Expoferretera desarrollará:

buenísimo...!

Viernes 03 de junio

Cóctel de inauguración

A partir de las 6 de la tarde. Incluye: premiación del "Ferretero del año" y "Los Oscars Ferreteros", pasarela con 3 modelos reconocidas que desfilarán con los productos nuevos de los expositores, la presentación de un show con el dúo musical Znatra y Tony Blaze acompañados con bailarines profesionales del género urbano y la tradicional chicharronada para todos los visitantes.

Desfile de Oscars Ferreteros

Estos serán los reconocimientos que serán entregados en los Oscars Ferreteros:

Personas

- Dedicación de "Toda una vida de servicio del sector ferretero"
- El mejor equipo de dependientes
- El mejor responsable de compras
- El ferretero del año

Empresa- Organización

- Las mejores campañas de promoción y comunicación
- El mejor relevo generacional de los últimos años
- La mejor organización o cadena ferretera
- Reconocimiento a la tradición ferretera

Punto de Venta

- El mejor punto de venta de ferreterías

Exhibición aerografía en vivo

Durante los 3 días de exposición, se presentará un taller en vivo en el que se pintará "la tapa del motor de un vehículo" a cargo de Marco Núñez, conocido como "Man", un aerógrafo profesional.

Núñez mostrará lo que este arte permite hacer y decorar en los vehículos, y además, el último día del evento, se rifará la tapa del motor, entre todos los asistentes que se hicieron presentes a la feria durante los 3 días.

Sábado 04 de junio

Curso de mecánica básica para conductores. 12.30 mediodía.

¿Cuántas veces han ingresado compradores a su negocio solicitando ayuda por una emergencia con su vehículo? Probablemente, en infinidad de ocasiones, y quizás por no saber de qué se trata el daño que en ese momento tiene el carro, no se le puede brindar la ayuda y mucho menos tratar de vender el producto o herramienta que requiere para su reparación inmediata, incluso conocer de mecánica básica, le puede permitir el intercambio de conocimientos con compradores especializados como mecánicos.

Igualmente, conocer lo básico en mecánica permite aumentar las ventas, hacia clientes que cada día buscan más este tipo de productos en los negocios ferreteros.

Almuerzo ferretero. 12 mediodía

Un encuentro del sector ferretero. Un almuerzo con los ferreteros de todo el país



Marco Núñez Aerógrafo profesional.



Exhibición de Vochos

Domingo 05 de junio

Curso de mecánica básica para conductores 2:30 p.m.



Ellas formarán parte de la pasarela de productos en el Cóctel de Inauguración de Expoferretera.

AUTOMOTRIZ



Expoferretera le espera con un pabellón automotriz. Una oportunidad para ponerse a la vanguardia en esta área, modernizando su inventario con las últimas tecnologías.

ACTIVIDADES:



AUTOMOTRIZ



CAMPEONATO DE MONTA



PASARELA DE PRODUCTOS



EXHIBICIÓN VOCHOS



FERRETERO DEL AÑO



OSCARES FERRETEROS



CURSO MECÁNICA BÁSICA



EXHIBICIÓN AUTOS ANTIGUOS



TALLER DE MANUALIDADES



COCTEL DE INAUGURACIÓN



EXHIBICIÓN AUTOS MODIFICADOS



ALMUERZO FERRETERO

¡Diviértas negocios!

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

EXPOSITORES 2011

Schneider Electric

KODIAK
Tan versátil como la madera

ARTEFERRERO
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO S.A.

ATIKO

FORJAITAL
HIERRO FORJADO Y ALUMINIO ENHARMENTAL

SHERWIN WILLIAMS

SORIE DE CENTROAMERICA S.A.
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA FERRETERA

UNIDOS
Maestro
En pintura

Ternium

VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

MISTRAL LITSA
mejor calidad - mejor precio - mejor servicio

MAS SEGURIDAD

INTACO

SUPER BATERIAS
LOS ESPECIALISTAS EN BATERIAS

UNIVERSAL
DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.
SU FERRALLERO DE CONFIANZA

EXHIBICIÓN

MADISA

Duralac
Pinturas

MAS FERRETERO
MAYORISTA SUMINISTROS

FERRETERO

VERTICE
Lider en equipos de extracción y amolamiento

ACEROS CARAZO

Sunny Valley

Cubiertas y Sistemas Para Techos
DISPIESA
CUBIERTAS Y SISTEMAS

probosque

FORESTALES LATINOAMERICANOS S.A.

ALBATROS

MEGALINEAS
UN PRINCIPAL DE CONSTRUCCION

NT CENTROAMERICA

IMPORTADORA QUIGO, S.A.

ALROTEK

CARBONO Y COQUE S.A.
DE CENTROAMERICA

www.expoferretera.com

...e haciendo



Viernes 3 al Domingo 5 de Junio, 2011
EVENTOS PEDREGAL

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

Reserve su stand: Braulio Chavarría:
Tel.: (506) 2231-6722 ext 137 • Cel: (506) 8372-1192
braulio.chavarria@eka.net

Lo invita:



EXPOSITORES INTERNACIONALES



Confirmados hasta el 3 de mayo, 2011

El costo del inventario

Sin duda el inventario tiene un costo, y en el caso de las empresas ferreteras éste es muy alto, quienes no llevan un proceso eficiente en el manejo de inventarios son amigos de la quiebra...

De pronto, Terencio, se detuvo por un momento a pensar en los productos que ingresaban casi a diario en su almacén, pero no pensaba simplemente en los artículos que llenaban sus anaqueles, sino en el poco control que se ejercía en torno al tiempo de rotación, a las causas de por qué unos resultaban más efectivos que otros para venderse, en términos de tiempo, y por su puesto, le preocupó más que algunos ni siquiera se movían, pero que ocupaban un espacio en su negocio... El inventario, en definitiva tiene un costo, el costo que se paga por todos los productos que se compran, y el costo que se genera por tenerlos almacenados, pues cuanto más días se tengan en las bodegas, la operación de la empresa es más lenta, quiere decir que no está rotando con eficiencia los productos, y además, y además hay menos espacio para productos que son más eficientes en cuanto a rotación.

El inventario como tal es una inversión "continua" que las empresas, y en nuestro caso, las ferreteras, deben realizar, y por tanto, cuanto más rápido se recupere esta inversión, mucho más probabilidades de obtener mayores ganancias.

¿Qué se logra con realizar un buen negocio, por ejemplo, comprar un lote de 1000 palas a muy buen precio, incluso muy por debajo de la tasa demercado, si se tarda todo un año en vender su totalidad, o lo

que es peor se nos "pegan" en el mejor de los casos, un 25%? Como llamarían algunos: un negocio cuadrado.

En el manejo eficiente de los inventarios intervienen dos procesos que, con una buena dosis de orden, pueden llevarse con éxito: comprar y vender. Para comprar con eficiencia, se debe ser consecuente con las cuentas por pagar, y en el caso de vender, cuando no es al contado, esa eficiencia se tiene que trasladar a las cuentas por cobrar. Mera y llana contabilidad. En el papel, todo parece fácil, pero en la práctica no es nada sencillo, y de verdad, que no lo es.

En una conversación con Carlos Grant, Gerente General de la franquicia ConstruRed, indicaba que dentro de las múltiples gestiones que realizan con sus afiliados, es conocer la realidad contable de las empresas. "En muchas de ellas, les hemos ayudado en esta parte del negocio, con la incorporación de un contador, para lograr un ordenamiento más exitoso".

Grant agrega que muchos de los franquiciados en este sentido, han podido ver mejores resultados en su gestión de compras porque no solo tienen a la mano una posición clara de sus negocios a nivel financiero, sino que cuentan con herramientas que identifican el comportamiento histórico de ventas para muchos productos, lo que da pie a tomar decisiones de compra más certeras.



Carlos Grant, Gerente General de la franquicia ConstruRed, indica entre las gestiones que realizan con sus afiliados, es tender una mano en el área contable, con el fin de ayudar con un mayor orden en el inventario.

Corazón del negocio

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá al negocio mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del período contable un estado confiable de la situación económica de la ferretería.

La contabilidad para los inventarios es muy importante para los

sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio.

El inventario es, por lo general, el activo mayor en los balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser ésta su principal función y la que dará origen a todas las

restantes operaciones, necesitan de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo que obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles. Entre estas cuentas podemos nombrar las siguientes:

- Inventario (inicial)
- Compras
- Devoluciones en compra
- Gastos de compras
- Ventas
- Devoluciones en ventas
- Mercancías en tránsito
- Mercancías en consignación
- Inventario (final)

El Inventario Inicial representa el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el período contable. Esta cuenta se abre cuando el control de los inventarios, en el Mayor General (libro), se lleva en base al método especulativo, y no vuelve a tener movimiento hasta finalizar el período contable cuando se cerrará con cargo a costo de ventas o bien por Ganancias y Pérdidas directamente.

En la cuenta Compras se incluyen las mercancías compradas durante el período contable con el objeto de volver a venderlas con fines de lucro y que forman parte del objeto por el que fue creada la empresa. No se incluyen en esta cuenta la compra de terrenos, maquinarias, edificios, equipos, instalaciones, etc. Esta cuenta tiene un saldo deudor, no entra en el balance general de la empresa, y se cierra por Ganancias y Pérdidas o Costo de Ventas. Devoluciones en compra, se refiere a la cuenta que es creada con el fin de reflejar toda aquella mercancía comprada que la empresa devuelve por cualquier circunstancia; aunque esta cuenta disminuirá la compra de mercancías no se abonará a la cuenta compras.



Si una empresa mantiene inventarios excesivos, el costo de mantenimiento adicional puede representar la diferencia entre utilidades y pérdidas.

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA
EN SU TRABAJO**

www.imacasa.com

Áreas coordinadas

Los gastos ocasionados por las compras de mercancías deben dirigirse a la cuenta titulada: Gastos de Compras. Esta cuenta tiene un saldo deudor y no entra en el Balance General.

Ventas. Esta cuenta controlará todas las ventas de mercancías realizadas por el negocio y que fueron compradas con este fin. Por otro lado, también tenemos Devoluciones en Venta, que está creada para reflejar las devoluciones realizadas por los compradores a la empresa. En algunas oportunidades, especialmente si la empresa realiza compras en el exterior, encontramos que se han efectuado ciertos desembolsos o adquirido compromisos de pago (documentos o giros) por mercancías que la empresa compró pero que, por razones de distancia o cualquier otra circunstancia, aun no han sido recibidas en el almacén. Para contabilizar este tipo de operaciones se debe utilizar la cuenta: Mercancías en Tránsito.

También está cuenta llamada Mercancía en Consignación, que no es más que la cuenta que reflejará las mercancías que han sido adquiridas por la empresa en "consignación", sobre la que no se tiene ningún derecho de propiedad, por lo tanto, la empresa no está en la obligación de cancelarlas hasta que no se hayan vendido. En el sector ferretero, recordemos que muchos proveedores utilizan esta estrategia como método de ventas, y aunque para muchos puede sonar como altamente atractivo, hay que recordar el factor espacio, motivar el impulso y exhibición que requieren estos productos.

El Inventario Actual (Final) se realiza al finalizar el período contable y corresponde al inventario físico de la mercancía de la empresa y su correspondiente valoración. Al relacionar este inventario con el inicial, con las compras y ventas netas del periodo se obtendrá las Ganancias o Pérdidas Brutas en Ventas de ese período.

El control interno de los inventarios se inicia con el establecimiento de un departamento de compras, que deberá gestionar las compras de los inventarios siguiendo el proceso de compras.

Los problemas de inventario pueden contribuir, y de hecho lo hacen, a las quiebras de los negocios. Cuando un negocio solo falla en que "involuntariamente" se queda sin inventario, los resultados no son agradables. Si es una ferretería, el ferretero pierde la utilidad bruta de este artículo.

Por el contrario si una empresa mantiene inventarios excesivos, el costo de mantenimiento adicional puede representar la diferencia entre utilidades y pérdidas. La administración habilidosa de los inventarios, puede hacer una contribución importante a las utilidades.

Con él la empresa puede realizar sus tareas de producción y de compra economizando recursos, y también atender a sus clientes con más rapidez, optimizando todas las actividades de la empresa.

Tanto el inventario, como las cuentas por cobrar, deben incrementarse hasta donde el resultado de ahorro sea mayor que el costo total de mantener un inventario adicional. La eficiencia del proceso de un sistema de inventarios es el resultado de la buena coordinación entre las diferentes áreas de la empresa, teniendo como premisas sus objetivos generales.



Julio Navarro, Gerente de Ventas de Ferreterías el Mar, indica que lo recomendable a la hora de manejar un inventario, es no comprar más del 70% de lo que se vende.

En detalle

Esto del inventario de verdad que se las trae, y conforma la parte crítica para cualquier empresa, o al menos así lo considera Julio Navarro, Gerente de Ventas de Ferreterías El Mar, y con gran cantidad de años de experiencia en el sector ferretero, quien afirma que el inventario es la materia prima de cualquier negocio.

"Siempre he dicho que es preferible no vender nada, con tal de evitar malos manejos", dice Navarro.

Para Navarro hay una máxima en el área ferretera: "no se debe comprar más del 70% de lo que se vende, y es vital tener un máximo de inventario para cubrir 2 meses y medio".

Este gerente "mete el dedo en la llaga" al indicar que "no controlar las compras mata a cualquiera y administrar, en ferretería, significa controlar este factor".

Para clientes diferentes...



productos diferentes.

ILUMINACION / FERRETERIA / ALICATES Y PINZAS / MECANICA / IMPACTO / CORTE /
MEDICION / FIJACION / ACABADOS / CAJAS DE HERRAMIENTAS / AGRICULTURA Y JARDINERIA /
PROTECCION / HERRAMIENTAS DE PINTAR Y PEGAMENTOS / CINTAS ADHESIVAS /
LINTERNAS Y EXTENSIONES / CANDADOS / CERRADURAS.



Variedad, calidad y garantía para su negocio!

Distribuido por:

IMPORTACIONES
VEGA
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

Tel: 2494-4600 Fax: 2444-8351
www.importacionesvega.com



► La comercialización de productos para baño va en aumento. La rotación es cada vez más eficiente, pues los fabricantes no escatiman en detalles marcados por los gustos y preferencias de los usuarios. Con utilidades superiores al 30%, y una tendencia marcada por más del 15% en el total de inventario de los negocios ferreteros, los artículos para baño, grifería y accesorios son elementos de atracción para cada vez más compradores. Las áreas de exhibición para estos productos son el sinónimo que encaja en el aumento de las ventas diarias, con ambientes que describen perfectamente el funcionamiento y dan la idea e invitan al comprador a invertir.



► Bañera Ellise Oval

Dimensiones: largo 175 cm x Ancho 97 cm x Alto 53 cm. Hidromasaje con Aire (Smooth Air) 23 jets de aire (burbujas). 16 laterales y 7 lumbares. 6 jets multidireccionales de ajuste individual. 2 controladores silenciosos. Cromoterapia: utilización de la luz con diferentes frecuencias de colores. 8 colores. Arcoiris Lento y rápido. Función onda para aumentar o disminuir la salida de aire. Colores disponibles: 020 blanco y 021 bone.



► Inodoro elongado de una pieza.

Bajo consumo de 4.8 ltrs (1.28 gpf) por descarga. Parte interna del sifón completamente esmaltada. Diámetro del sifón 2". Diámetro de válvula de salida: 3" (para una descarga más fuerte y rápida). Sistema de descarga tipo sifón jet. Esmalte antibacterial en toda la pieza (Everclean). Altura ergonómica, de 42 cm de alto. Alta eficiencia y desempeño (High Efficient and Performance Toilet). Asiento elongado de cierre lento. Desagüe al piso. Colores: 020 blanco. 021 bone.



► Cadet III 2piezas elongado mayor altura

Inodoro elongado de dos piezas. Bajo consumo de 4.8 ltrs (1.28 gpf) por descarga. Parte interna del sifón completamente esmaltada. Diámetro del sifón: 2". Diámetro de válvula de salida: 3" (para una descarga más fuerte y rápida). Sistema de descarga tipo sifón jet. Altura ergonómica, aprox. 42 cm de alto. Alta eficiencia y desempeño. Asiento elongado standard. Desagüe al piso. Colores: 020 blanco y 021 bone.



► Lavamanos de Sobreponer Morning.

Loza 100% vitrificada. Lavamanos para sobreponer en el mueble. Con desagüe cromado o satinado. Perforación a un agujero. La fotografía exhibe grifería American Standard no incluida. Colores: 020 blanco.

Distribuye: Incesa Standard
Tel.: (506) 2519-5400



Fregadero momando con flange

Grifería BM. Cachera para fregadero con monomando.



Grifería Sevilla para lavatorio,

cuello bajo 4".



Lavamanos Monom SIENA

Grifería Siena para lavamanos. Monomando Siena.



Llave de manguera bronce,

Llave de chorro bronce.



Manguera

Manguera de abasto inoxidable 1/2" X 1/2" - 40 cm.



Valvula de compuerta

Válvula de compuerta de 1/2".



Llave de bola paso completo

Llave de bola de 1/2"

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

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA
EN SU TRABAJO**

www.imacasa.com



▶ Brida flexible manga corta para instalar sanitario. Evita fugas, no requiere cuello de cera, hace un sello hermético con el sanitario y con el tubo de drenaje, corrige desfases de hasta 2.5 cm, gracias a sus herrajes permite una sólida fijación al piso.



▶ Trampa flexible sencilla. Para instalar el lavabo. Fácil y rápida instalación, manguera flexible lisa en su interior que evita la acumulación de residuos, manguera con aditivo antimicrobial que evita la generación de bacterias y malos olores, además permite absorber desfases en altura y laterales sin necesidad de hacer cortes o adecuaciones.



▶ Conector flexible para sanitario para instalar sanitario, es trenzado en acero inoxidable, la tuerca de polímero de alta densidad es de ajuste manual para facilitar la instalación del sanitario, además cuenta con una garantía de 10 años contra defectos de fabricación.



▶ Llave de control para agua ¼ de vuelta. Garantía de 10 años. Las llaves de ¼ de vuelta pueden ser angulares o rectas.

**Distribuye: Coflex SA de CV
Monterrey, NUEVO León México
Tel.: 52-81-8389-2800**



▶ Variedad de duchas Fame

**Distribuye: Matex
Tel: 2291-7878**



▶ Tubo de abasto alta calidad. Trama (cubierta externa): acero Inoxidable 304. Manguera (interna): PVC atóxico, grado alimenticio. Espigas: latón. Tuercas: latón niquelado, férulas de acero Inoxidable. Empaque (amarillo) Santoprene®. Garantía: 10 años contra defectos de fabricación.



▶ Tubo de abasto alta calidad. Trama (cubierta externa): acero inoxidable 304 y polipropileno. Manguera (interna): PVC atóxico, grado alimenticio. Espigas: latonadas. Tuercas: latón niquelado. Férulas: acero Inoxidable. Empaque (amarillo) Santoprene®. Garantía: 5 años contra defectos de fabricación.



▶ Cachera Monomando Miber Premium 400. Cuerpo: latón 100%. Cromo: alto brillo. Cartucho: cerámico 40 mm. Cierre: multiposición. Maneral: zamak cromado. Altura total: 55 cm. Garantía: 3 años contra defectos de fabricación. Cuenta con refacciones: cartucho o émbolo.



▶ Cachera Miber Aquabar 300. Ideal para lavabo o fregadero de bar. Vías de agua: latón 100%. Cubierta: ABS Cromado (resistente plástico que soporta el cromo al 100%). Cartucho o émbolo: Cerámico, ¼ de vuelta. Cuello: latón 100% cromado. Garantía: 3 años contra defectos de fabricación. Cuenta con refacciones.



▶ Válvula de control de paso Miber. Alta calidad. Cuerpo: latón 100%. Árbol o embolo: ABS cromado, no permite que "se pegue" por sarro, o salinidad de agua. Garantía 3 años contra defectos de fabricación.



▶ Césped de polipropileno 100%. Hecho en polipropileno, con mayor durabilidad, no se cristaliza ni se quiebra. Flexible. Tapón para limpieza: fácil de usar e higiénico. Garantía: 3 años contra defecto de fabricación.

Distribuye: Miber México
Tel.: 5576-9666

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



¿Qué su **competencia**

Para algunos, el ojo, escuchar, o simplemente observar son las herramientas para dar un diagnóstico mecánico, y proceder a reparar, cambiar, y probar, sin embargo, ya esto no es suficiente, primero porque siempre queda la duda, y porque al “batear” se puede pegar o fallar, y al errar se incurre en más tiempo de reparación y costos. ¿O no es cierto aquello de que los clientes quieren sus carros arreglados y listos en 10 minutos?



Si como mecánico esta es su estrategia para diagnosticar y reparar, pues su competencia le está ganando, se le está “yendo arriba”, sobre todo porque si tienen un escáner Launch, no solo están llegando a los problemas de los vehículos con más rapidez, sino que ganan más tiempo para aumentar su cuota de trabajo. Precisamente, Capris es el distribuidor de estos escáner que son una verdadera fuente de información tecnológica para extraer diagnósticos detallados. Según comenta Steven Gómez,

Asesor Líder Grupo Automotriz de Capris, se trata de un equipo de tecnología de punta, “no hay teclas y viene con una pantalla táctil”.

El dispositivo posee la ventaja de tener una cobertura amplia, al poder operarse con vehículos americanos, asiáticos y europeos.

“Cuenta con los protocolos de comunicación OBD I, OBD II y sistemas Red Can, tanto para los primeros vehículos que salieron al mercado con computadora, y para todos los carros a los que se les puede operar el conector de

16 pines”, dice Gómez.

En cuanto a Red Can, éste es un sistema de diagnóstico más profundo que abarca carros desde el año 2000 en adelante.

¿Y qué sucede cuándo se adquiere un producto de este tipo y empiezan a salir modelos de carros con nuevas aplicaciones y novedades? Precisamente, Steven afirma que otra de las ventajas que posee el escáner son las actualizaciones que permite, y que se hacen a través del sitio web del fabricante, y que son gratuitas durante los primeros 2 años, con ingresos ilimita-

dos a la página.

Igualmente, con la adquisición del escáner, Capris se encarga de capacitar y asesorar sobre el uso del producto a todos los operarios que el taller o mecánico requiera, y mantiene una retroalimentación constante, por cualquier duda a través de su equipo especializado.

¿Qué ofrece?

El escáner brinda el número de código de la pieza, sensor, por ejemplo, que están ocasionando el problema en el vehículo, además de la descripción.

no le de con el escáner!

El equipo provee la información a todo color y muestra gráficamente todos los sensores del carro, además se puede operar por medio de Bluetooth y tiene la capacidad de diagnosticar dos vehículos al mismo tiempo, y trae conectores para todo tipo de carro.

Así las cosas, casi es mejor ir a la segura, ahorrar costos y tiempo, y no perder un día entero en un carro averiguando por ejemplo, dónde está el sensor de posición de cigüeñal, una vez que detectó que era precisamente ahí dónde estaba el daño del vehículo.

Y hablando de ir a la segura, en esto coincide Juan Carlos Gómez, Propietario del Taller Automotriz APA, en Hatillo, San José, un taller donde se dieron una mano con esta herramienta. “Esto nos cambió la vida de trabajo, pues nos agiliza el servicio, y nos da la posibilidad de tener mucho más rápido diagnósticos más acertados”, dice Vargas. Vargas afirma que adquirieron el escáner primero para ser más competitivos, y porque es indispensable “que los clientes tengan sus carros listos en el menor tiempo posible, eso nos permite elevar la productividad y aumentar las ventas. Es otro mundo”.



Steven Gómez, Asesor Líder Grupo Automotriz de Capris, asegura que el escáner Launch, da la posibilidad a los talleres mecánicos de aumentar su productividad con diagnósticos más acertados.

EL DEPENDIENTE

¿Cómo logra que los clientes retornen al negocio? ¿Qué estrategias utiliza para darles seguimiento?



Fidel Flores, Administrador, Ferretería Fertama, Tamarindo, Guanacaste

Sobre todo, lo primero es un buen servicio. Si un cliente sale descontento es seguro que su próxima visita se la hará a la competencia. En nuestro caso, tenemos mucho cliente gringo, por lo que les ofrecemos atención en su idioma, y con el manejo de detalles técnicos, lo que indudablemente hace que retornen.



Wendy Salazar, Encargada de compras, Ferretería Santa Rosa, Turrialba, Cartago

Hay dos cosas esenciales: precio y servicio. Cuando hablo de servicio, éste tiene que darse con trato humano, y en el caso del precio, en el mercado nuestro hay mucha competencia, por lo que los compradores valoran mucho este factor. La mejor estrategia es dar siempre atención por igual, indistintamente que un cliente llegue a hacer una compra de un pliego de lija o €3 millones.



Ricardo Jiménez, Vendedor, Distribuidora Jac, Sarchí, Alajuela

Nosotros no nos quedamos con solo el servicio que damos en la tienda, pues también ofrecemos atención a domicilio. Cada vez que llega un comprador, tomamos todos sus datos, posteriormente los llamamos para ofrecer novedades u otros productos. También aprovechamos para entregar tarjetas con información para que nos llamen cuando requieren algo.



Bolívar Rojas (izquierda) y Walter Mora (derecha), Proveedores, Electro Beyco, San Carlos, Alajuela

Si uno quiere volver a ver y saber de un cliente, hay que darle una atención de calidad, dedicarle todo el tiempo necesario para que tome una buena decisión.

Como estrategia, tenemos una cartera de crédito, que hace que los compradores regresen, pero igualmente, ésta nos sirve de base de datos para llamarles y comunicarles sobre nuevas promociones.

ATLAS
100% TECNOLOGÍA MONOBLOCK
LAS ÚNICAS QUE NO BOTAN PELOS !!



www.rosejo.com
800-rosejo1



TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL PRIMER DÍA DEL MES

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	571.81	565.11	558.45	528.09	515.56	546.38	541.02	522.71	511.26	515.73	519.18	512.84
2011	518.09	509.08	506.72	505.24								

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / información diaria)

TIPO DE CAMBIO EN ÚLTIMOS 12 MESES (%)

	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	1.95%	-0.01%	-2.05%	-7.44%	-10.81%	-6.06%	-6.70%	-11.56%	-13.81%	-12.82%	-11.45%	-8.92%
2011	-9.39%	-9.91%	-9.26%	-4.33%								

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

LIBOR A 6 MESES AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%)

	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	0.43	0.38	0.38	0.44	0.53	0.76	0.75	0.65	0.50	0.46	0.46	0.47
2011	0.45	0.46	0.46	0.46								

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2011	1.68%	0.44%	0.25%									
A-2011	1.68%	1.12%	1.37%									

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / índices)

Proyección: TYT

15%

INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	5.23	5.48	5.71	5.44	6.08	6.15	5.55	5.10	4.91	5.15	5.97	5.69
2011	4.74	4.49										

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / índices)

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	8.25	8.00	8.00	8.50	7.75	8.50	8.25	8.00	8.25	7.50	7.50	7.00
2011	8.00	7.75	7.75	5.51								

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2010	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	0.00	3.25	3.25	3.25	3.25
2011	3.25	3.25	3.25	3.25								

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

KOMELON

Las Cintas de Medición de mejor calidad en el mundo

7 MODELOS

todos con recubrimiento

NYLON COAT

Distribuye

2296-7670

800-ROSEJO1

ventas@rosejo.com

cotice en línea www.rosejo.com



EL FERRETERO

Probablemente, no hay fórmula exacta, ni instrucciones precisas, pero la respuesta para esta pregunta se esconde en el “ojo clínico” que desarrolla la experiencia y el riesgo, y sino que lo digan en Ferresparza, que apenas en 2 meses ya comen su rebanada de pastel del mercado y quieren más...

Los Benavides: Eduardo y su padre, junto a José Andrés Jiménez, administrador de Ferresparza, dicen que ya son exitosos y quieren más.

¿Cómo tener éxito en 60 días?

Después del kilómetro 80, sobre la pista a Puerto de Caldera, en Puntarenas, hay una desviación a la derecha que pasa por Salinas y que de seguido continua el cantón de Esparza.

Un lugar de esos en los que, por estas épocas, el calor podría venderse y en invierno ponerse hasta en alquiler...

Nuestra entrada triunfal en Esparza, pues de verdad que se nos hizo largo el camino, y eso que hay buena carretera, fue recibida por el tumulto que se origina desde temprano en este tipo de pueblos. En el centro, contamos al menos tres establecimientos ferreteros, y casi en la salida a la carretera Interamericana, llegamos a nuestra cita en Ferresparza, y así nos lo indicaba los 10 metros de rótulo que tenían en la entrada.

Después de observar con detenimiento encontramos tres detalles interesantes: el local albergaba materiales de construcción, acabados y todo lo de ferretería, estaba a menos de 100 metros de un fuerte competidor: Materiales La Pesa con más de 18 años en este mercado, y ¿acaso sería que el cierre del Esparzano, un negocio de esos fuertes que a todos nos sorprendió su desaparición, le vino a dar fuerza a esta nueva ferretería?

Sentados en una oficina con Eduardo Benavides, Gerente General y Propietario y su mano derecha José Andrés Jiménez, Administrador, fuimos un poco más allá de todas estas inquietudes.

Eduardo, esparzano y con sangre pura de comerciante y “sin pelos en la lengua” afirmó que “en un momento nos empezamos a dar cuenta que El Esparzano se estaba viniendo para abajo y se estaba quedando en el mercado” y fue cuando vieron la oportunidad.

Y es que para Benavides la oportunidad era clara porque con el cierre de El Esparzano, solo quedaría en el mercado otro depósito grande que les podría dar la pelea.

En un terreno por encima de los 3000 metros y los 900 m2 de construcción, arrancaron desde el 24 de enero pasado, sin necesidad de pasar por el proceso de crecimiento paulatino que pasan muchas empresas.

“Nos metimos en esto porque sabíamos lo que hacíamos, además de que nos rodeamos de gente muy buena, que tuviera experiencia en ferretería”, recalca Eduardo.

Cuando habla del personal idóneo reconoce que tiene gente que trabajó por ejemplo en Maflor en Tibás, en El Lagar y también en El Esparzano.

“Siempre pensé que para causar un buen impacto, había que abrir grande, que los clientes perci-

bieran que éramos eso, y que verdaderamente íbamos a competir con Mapesa”, indica Benavides, quien a la vez asegura que el cierre de uno de los competidores nos los hizo dudar en el proyecto.

“Cuando abrimos no hicimos mucha bulla, pues quería medir la atención al público con los tiempos de respuesta, el sistema de cómputo, después hicimos una feria como para hacer el lanzamiento oficial”.

Bueno y mientras El Esparzano cerró, y cuando apenas Mapesa disfrutaba de las “mieles” de un competidor menos en el mercado, saltó al “ring” Ferresparza, pero según nos contó Allen Quirós, Administrador y Propietario de Materiales La Pesa (Mapesa), cuando cruzamos la acera de enfrente, no temen a los adversarios y reflexionó en que “este ha sido siempre un lugar de mucha competencia, pero el nivel de ventas no se nos ha bajado, más bien hemos experimentado mayores transacciones”.

Y es que según dice Benavides, en la zona hay muchos compradores, pero hay que hacer diferencia. “Para nosotros dar el servicio de transporte gratuito ha sido vital para competir”.

¿Y cómo han logrado, según usted, que los compradores, incluso teniendo otros negocios cerca, decidan visitar su ferretería? Eduardo dice que hizo un estudio minucioso de su merca-



Eduardo Benavidez (de rayas) dice que sus colaboradores son parte de sus pilares para mantenerse fuerte en el negocio.

do de influencia, y por ejemplo, en la zona central de Puntarenas, además de precios altos, encontró deficiencias en el servicio al cliente y en variedad de productos.

“La única ferretería fuerte es El Lagar, pero sentimos que ha perdido fuerza y clientes nos han dicho que tardan mucho para conseguir algunos productos. Nosotros somos serios”, agrega

Benavides.

Para este empresario el servicio al cliente va más allá de un curso, por eso cuando le consultamos indicó que “yo he tenido restaurantes y éstos son negocios en que los problemas tienen que resolverse al instante y eso es lo que he transmitido, además de que siempre estoy aquí, por eso las decisiones se toman más rápido”.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Banninger	Olga Ehberger	Operaciones Comerciales	49(0)6408-8912	49(0)64086756		olga.narepeha-ehberger@baenninger.de
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	gobando@celcocr.com
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D	
Conductores Monterey	Mauricio Soto	Ingeniero	2589-1335	2589-2126	N.D	viakoncr@gmail.com
Henkel de Costa Rica	Marvin González	Gerente Ventas	2277-4800	2277 48 83	101-3007	marvin.gonzalez@cr.henkel.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	rvargas@importacionesvega.com
Intaco	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	N.D	roger.jimenez@intaco.com
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	N.D	N.D	adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Pedregal	Servicio al Cliente		2298-4211			ventas@pedregal.co.cr
Plycem Construsistemas C.R.	Karla Cordero	Mercadeo	2575-4300	2553-2580	1642-7050	karla.cordero@plycem.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-7708	N.D	rmartinez@rosejo.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
Universal de Tornillos	Oscar Castellanos	Gerente General	2222-7676	2256-4090	4569-1000	gerencia@unitorni.com



**Entrada
VIP**

Regístrese en www.exphore.com
De esta manera recibirá su gafete a su dirección con anterioridad, con el que podrá ingresar al evento en la ventanilla VIP.
¡Ahórrese las filas! Entrada sin registro: \$5,000

EXPHORE es un evento con más de 200 stands de proveedores de la industria con productos, servicios, actividades y concursos. Los visitantes podrán identificar oportunidades que le ayudarán a hacer más eficiente su negocio.

EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

martes 21 al jueves 23, Junio 2011
En el Nuevo y Remodelado EVENTOS PEDREGAL

Organiza:

www.exphore.com

Contáctenos: Tel.: 8997-1651
o 2231-6722 ext. 132



...Ideas para mi negocio

EMPRESA	TELEFONO	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
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
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
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	2223 11 01
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
PLYCEM	2575 43 00	2553 25 80
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40
ACCESORIOS ELÉCTRICOS E ILUMINACION		
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
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85
AUTOMOTRIZ		
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
MADISA	2233-6255	2257-1761
SUPER BATERIAS	2214 54 54	2250 44 02
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
MISTRAL	2573 70 12	2573 70 79
BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA		
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
LA CASA DEL TANQUE	2227 37 22	2226 52 18
CABLES Y ELECTRÓNICA		
AUDIO ACCESORIOS	2218 14 39	2219 27 18
CERRAJERÍA, CERRADURAS		
ATIKO WORLD	2232 14 96	2220 44 27
CLOSETS		
HOGGAN INTERNACIONAL	2256 86 80	2233 33 95
DECORACIÓN		
CANET	2225 22 95	2225 73 24
ESTANTERÍA INDUSTRIAL		
VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
FERRETERÍA		
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA	2219 32 32	2259 12 96
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31

EMPRESA	TELEFONO	FAX
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
GRIFERÍA		
ICEC	2213 50 50	2213 50 51
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810
HERRAMIENTAS		
FESTACRO	2447 78 86	2447 78 86
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
MADISA	2233-6255	2257-1761
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
COFERSA	2205 25 25	2205 24 26
HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA		
JYG IMPORTACIONES	2258 66 21	2256 44 76
VEDOBA Y OBANDO	2221 98 44	2223 32 16
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
MEZCLADORAS DE CONCRETO		
MEZCLADORAS VIQUEZ	2430 27 27	2430 29 82
PINTURA		
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	2518 73 00	2216 61 84
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
PINTURAS EN AEROSOL		
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
PLÁSTICOS		
 PLASTIMEX S.A. Servicio • Variedad • Calidad Tel. 2453-1251 Fax. 2453-1873 ventas@plastimexsa.com • www.plastimexsa.com		
SALUD OCUPACIONAL		
SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
SILICONES Y ADHESIVOS		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
TORNILLERÍA		
TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
TORNICENTRO	2239 72 72	2239 28 28
UNIVERSAL DE TORNILLOS	2222 76 76	2256 40 90

Información: Sergio Murillo. Tel. 2231-6722 ext. 143
email: sergio.murillo@eka.net



**¡MÁS DE 30 AÑOS GANÁNDOLE
A LA CORROSIÓN!**

Anticorrosivos
línea 9.000 de SUR

CORROSTYL
(antes ¢ 25.487 I.V.I.)

CORROSTOP
(antes ¢ 23.226 I.V.I.)

AHORA EN OFERTA
¢ 15.000 el galón
I.V.I.

**¡PROBADO Y
COMPROBADO!**

se nota
que es

SUR
1-800-SUR-2000