

tuercas y tornillos



Suscríbase en: [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

**De un 8%  
a un 70%**

Gilberth Quirós, Gerente General, dice que El Guadalupano, con su renovación y esquema de auto-servicio asistido, dio este salto al aumentar la exhibición. Ahora cuenta con una infraestructura de más de 3000 m<sup>2</sup>, 250 empleados y registra una visita diaria de 445 compradores en promedio.

**18** Mercadeo: ¿Por qué innovar?

**19** Ranking de mayoristas

**36** Especial de cerraduras

ISSN 1409-2801



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



NOVIEMBRE 2011 AÑO 15 / NO. 185

**31** Sección Automotriz

# Flexiamant super

## El disco de alta duración y calidad

- Disco universal para el corte de metales
- Buena potencia de corte y larga vida útil
- Más cortes por disco
- Disco tronzador delgado de gran rendimiento, especial para materiales delgados como láminas, tubos, perfiles y alambres.



Código	Clase de calidad	Diámetro x grosor x perforación mm	Modelo	Nº de revoluciones máx./min	Unidad de empaque
505021	A46-T	125 x 1.6 x 22	—	12.200	25
505020	A60-T	125 x 1 x 22	—	12.200	25
505031	A36-T	150 x 2 x 22	—	13.300	25
505033	A36-T	180 x 2 x 22	—	8.500	25
505034	A36-T	230 x 2.5 x 22	—	6.600	25

**metabo**®

8000 CAPRIS (227-747)  
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)



# Novorapid

## El disco delgado que corta limpio a alta velocidad

- Alta velocidad de corte, produciendo cortes limpios, sin quemaduras ni rebabas.
- Especial para aceros inoxidable (hierro y acero en perfiles delgados, chapas, etc.)

Código	Clase de calidad	Diámetro x grosor x perforación mm	Modelo	Nº de revoluciones máx./min	Unidad de empaque
505151	A46-T	115 x 1.0 x 22	—	13.300	25
505152	A46-T	125 x 1.0 x 22	—	12.200	25
505153	A46-T	180 x 1.5 x 22	—	8.500	25
505154	A46-T	230 x 1.9 x 22	—	6.600	25



**metabo**<sup>®</sup>

8000 CAPRIS (227-747)  
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)



**Proteja  
sus paredes  
contra la humedad**

**Evite  
las reparaciones  
costosas**

INTACO le presenta  
La línea más completa de impermeabilizantes



**Maxiseal® Standard:**  
Para humedad leve.



**Maxiseal® Plus:**  
Para humedad moderada.



**Maxiseal® Flex:**  
Para humedad severa.



**Penetron®:**  
Para humedad crítica.



**Maxilastic®:**  
Membrana impermeabilizante  
y aislante de fisuras.

# LANCO® Revivalo con solo un "pssssttt"




Las pinturas en aerosol Harris son las mejores del mercado porque tienen el mayor cubrimiento y rinden más.



La marca con mayor variedad de especialidades: fluorescente, barniz, removedor, pinturas para neveras, motores, puertas y ventanas, altas temperaturas y mucho más.

**Pintura en spray Harris**  
el psst psst que revive.

Síguenos en 

**HARRIS®**

# CONTENIDO



El Guadalupano cambió. Ahora la empresa presenta un formato por departamentos, combinado con orden, iluminación y autoservicio asistido.



Spraylock Concrete Protection, a través de Novost Green Solutions (Ferretería Vallejo), trajo al país adhesivos para concreto, entre ellos, algunos para pegar cerámica con suma rapidez.

## 10 PINCELADAS

### 18 MERCADEO

#### El elemento de la innovación

El objetivo de la innovación es crear valor de negocios, por medio del desarrollo productos y servicios atractivos para el mercado. Para las empresas generalmente es difícil lograr ser innovadoras. La innovación no es sencilla de conseguir porque es difícil entender sus alcances y se confunde con otros conceptos y las ideas innovadoras son muy escasas.

### 19 EN CONCRETO

#### Ranking de mayoristas

Si en ocasiones reiteradas hemos hablado del dinamismo del mercado, lo que llevamos del 2011, sin duda, evidencia la "guerra" abierta entre competidores. Y no hay quien quiera dar tregua...

### 30 PERFIL

Tornicentro

### 31 AUTOMOTRIZ

#### ¡Bien fajados!

Fajas y mangueras automotrices

### 34 ESPECIAL DE CERRADURAS

### 37 EL DEPENDIENTE

¿Cuál mortero para repello vende más? ¿por qué?

### 38 CIMENTOS

### 40 EL FERRETERO

#### Asistencia con un poco de autoservicio

Sin inquietarse, El Guadalupano esperó simplemente a tener la cancha para marcarla y lanzarse al mercado con un nuevo esquema de servicio para sus clientes: autoservicio asistido y que le da la posibilidad de exhibir más allá del 70% de sus líneas.

¿Se imagina yo con  
**un chunche**  
de esos?



**SIN  
OLOR**

 /SantosElPintor

# ¡PROTECTO y GLIDDEN regalan iPads!



Al comprar cualquiera de nuestros productos encuentra monedas doradas intercambiables por **iPads**.

También podrás encontrar monedas plateadas canjeables por productos en los comercios participantes.



**HIGH STANDARD ACTIVA**  
ahora a **€ 15.600\*\*** i.v.i.

\*\*Válida hasta el 31 de diciembre 2011



# En nuestra próxima edición

DICIEMBRE / TYT 186

## Automotriz

Accesorios y autodecoración

## Especial: Pisos

Cerámica, madera, mosaico, terrazo, mármol, terracín, pisos vinílicos, de concreto, tintes para concreto, parquet, piedras decorativas, enchapes, fachadas.

Cierre Comercial: 21 de Noviembre

## CARTAS

### Nueva cara en Imacasa

Desde el mes anterior, Imacasa incorporó a Silvia Salazar como su nueva Promotora de Ventas y Mercadeo.

Salazar, que cuenta con experiencia en el sector ferretero, será la encargada de apoyar a los clientes importadores, ferreteros y participará directamente en las estrategias de mercadeo de la empresa.

Silvia Salazar es la nueva Promotora de Ventas y Mercadeo, de Imacasa.



## Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



4153 vistas  
[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

## Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Tel.: 2231-6722 ext.137  
Cel: 8372-1192



Suscríbase en [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) o al Tel.: (506) 2231-6722 ext.152

6 NOVIEMBRE 11 TYT • [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)



# LOS EXPERTOS EN TORNILLERÍA

Consulte con nuestros asesores de venta.  
Llame al Departamento de Telemarketing.



(506) 2239-7272



(506) 2239-2828



ventas@tornicentro.la

## Tornillería



## Limpieza y mantenimiento automotriz



## Bombillos ahorradores



## Accesorios automotrices



# De lo complicado a lo simple



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

Aunque pudiéramos creer que las cosas más simples de la vida, se resuelven a puro sentido común, lo cierto del caso es que muchas veces lo más sencillo suele volverse complicado.

Pero dejémonos de claves y vayamos a los hechos. Con lo anterior nos referimos al manejo de un negocio, al equilibrio entre las compras y las ventas, porque de sobra es ya conocido que nadie puede vender más de lo que compra, pero muchos si pueden comprar más de lo que venden. También nos referimos al manejo inteligente del inventa-

rio, y por supuesto a ver la entrada de flujo de efectivo como una herramienta de crecimiento y no un ardid para saciar cualquier necesidad superflua.

Y aunque puedan parecer elementales, vale tener siempre en cuenta, algunos conceptos de administración, que no son nada nuevos y que desde hace mucho tiempo están ahí para ser usados y ponerlos en práctica, y tan sencillos son que se nos complican utilizarlos.

- Si se trata de su propio negocio, empiece por ponerse un salario, sin importar que sea alto o bajo, pero respételo. Si por alguna razón lo gastó en 2 días, no pretenda "ordeñar" la caja chica, aunque se trate de préstamos.
- Lleve un control estricto con el dinero que entra y sale, ojalá de revisión diaria. No es mala idea contratar un contador que lleve al día todas las cuentas y que emita informes diarios, semanales y mensuales. Creer que todo marcha bien, solo sirve para "postergar" el golpe a las puertas de una quiebra.
- Aunque vea mucho dinero en el

cierre de un negocio que pudiera realizar en un día bueno, recuerde que todo lo que entró no es 100% ganancia, detrás de una venta, además de la utilidad, existe algunos compromisos que hay que cumplir: planillas, pagos a proveedores, agua, teléfono, gasolina. Toda venta, pequeña o grande, debe contribuir porcentualmente al pago de estos rubros.

- Después de hacer frente a todas las cuentas por pagar, asegúrese de destinar un rubro de las ganancias para reinvertir en el negocio, pues nunca se sabe cuándo una oportunidad tocará a la puerta.
- Si obtiene un crédito por una compra a 30 ó 60 días, haga todo lo posible por cumplir en ese lapso, y si por alguna razón no lo logra, ya sea porque no pudo vender la mercadería, porque tuvo que atender otros pagos de suma urgencia, busque llegar a un acuerdo con su proveedor como un arreglo de pago, pero ante todo, siempre es mejor dar la cara, pues eso crea una buena imagen del negocio, y por supuesto suya...

## 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

## Suscríbese

[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

### Circulación

suscripciones@eka.net  
Tel. 2231-6722 ext152

## Últimas noticias de [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

- Aumenta la confianza de los constructores en octubre
- Comex ingresa en el fútbol tico con el aerosol
- Empresa comercializa protectores de placas a ¢15 mil (\$29) y busca distribuidores mayoristas
- Bosch lanza radar de materiales
- Venta de cemento cayó 40% entre 2009 y 2010



[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

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



# Cuando usas Sista se nota.

## Uso General F109

Sellador 100% silicón para reparar una gran variedad de materiales en superficies no porosas.

### Usos:

- Para interiores y exteriores.
- Pega y sella vidrio, peceras, aluminio, madera no aceitada, cerámica, azulejos, plásticos, porcelana, acrílico, metales, acero inoxidable y otros materiales de construcción.
- Repara pequeñas fugas de agua, piezas de porcelana y cristal.

### Beneficios:

- Resiste todos los climas.
- Alta elasticidad y durabilidad.
- Gran adhesión.
- Previene fugas y filtraciones.
- Sella juntas con movimiento.
- Seca al tacto en 15 minutos.
- Disponible en color Transparente, blanco y negro.

**Presentación: Blister y Cartucho**  
**Contenido: 82,8ml y 300ml**



## Baños y Cocinas F101

**100% SILICÓN**

Sellador creado para juntas expuestas a alta humedad ya que previene la formación de hongos.



## Vidrio y Aluminio F107

**100% SILICÓN**

Sellador que por su excelente calidad es la mejor opción para el mercado vidriero y aluminero.



## Puertas, Ventanas y Grietas F130

Sellador Acrílico siliconizado de curado físico, formulado con resinas acrílicas de excelente calidad que adhiere a mampostería, tabique, paneles, ladrillo y aluminio.



Calidad Henkel

SELLA POR **50** AÑOS

**No se encoge**  
**No se agrieta**

**No se despega**  
**No se amarillenta**

**iEl 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 5,899,236



Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.  
P.O. Box 7093-1000  
De La Popa de Curubabat 50 Esq. 300 Norte,  
450 Oeste, San José, Costa Rica  
Tel: (506) 2224 9270 / Fax: (506) 2224 6703  
gicoto@repsa.co.cr / mundoherra@emmet.co.cr



**PINCELADAS**

**Grainger llegaría a  
Costa Rica**

Después de que en el 2008, abriera operaciones en Panamá, todo indica que Grainger, un gigante de la distribución virtual de productos, componentes, herramientas, ferretería y materiales para el mantenimiento, estaría abriendo operaciones en Costa Rica.

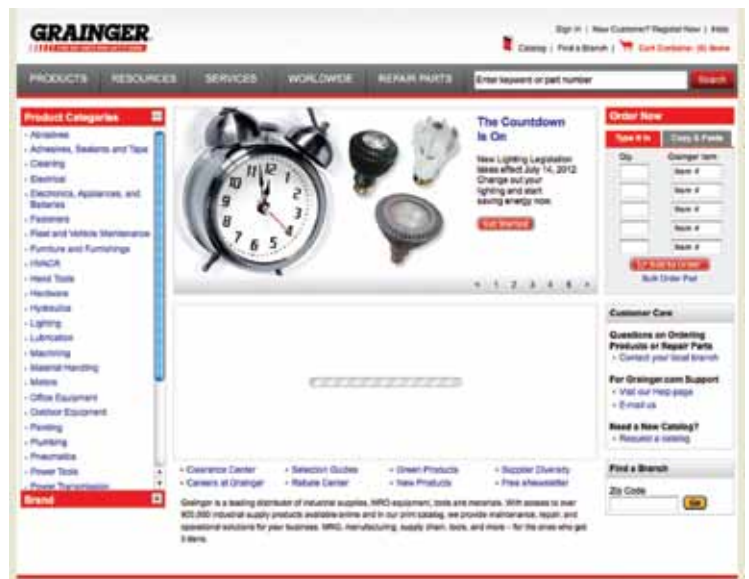
Grainger posee un catálogo de más de 4 mil páginas.

smartfacts.wordpress.com habla de Grainger “como un negocio de 5 mil millones de dólares que ofrece más de 900 mil productos y componentes a más de 1,6 millones de clientes”.

Además, se indica que Grainger Inc., referida como Grainger Industrial Supply, con sede en Chicago, Illinois, en los Estados Unidos, fue fundada en 1927 con el propósito de atender el mercado industrial, comercial e institucional de material indirecto. Al día de hoy, cuenta con más de 600 sucursales en Norteamérica que van desde Canadá hasta México y efectúa ventas por encima de los \$6 billones de dólares.

Igualmente, www.satecsa.com sostiene que la red de oficinas Grainger ha crecido constantemente a lo largo de los años, y hoy hay más de 600 sucursales Grainger en los EE.UU., Canadá, México, India, China, Panamá y Costa Rica.

El catálogo Grainger de 4 mil páginas se publica anualmente y está disponible en línea en Grainger.com



Grainger llegaría al país a inyectar competencia al sector ferretero.

**10 NOVIEMBRE 11 TYT**

AGRICULTURA Y JARDINERIA



ILUMINACION



FERRETERIA

ACABADOS



IMPACTO



ALICATES Y PINZAS



FIJACION



MECANICA

# Más de 3000 productos, más de 3000 soluciones.

LINTERNAS Y EXTENSIONES



CANDADOS



CAJAS DE HERRAMIENTAS

CINTAS ADHESIVAS



CERRADURAS

MEDICION

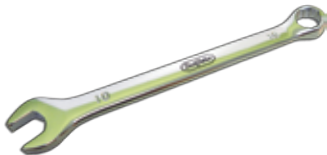


CORTE



PROTECCION

HERRAMIENTAS DE PINTAR Y PEGAMENTOS



USA PRODUCTOS DE CALIDAD

1586-1011

IMPORTACIONES  
**VEGA**  
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

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



**Pinturas  
CELCOLOR**  
*... la expresión del color.*

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

**Elaboramos productos de la más Alta Calidad  
mediante la mejor tecnología.**

Lo invitamos a analizar nuestras novedosas alternativas.  
Tel.: 2279-1271 / 2279-9993  
rmoya@celcocr.com / mobando@celcocr.com  
www.celcodecostarica.com

**CELCO**  
**es calidad**



## PINCELADAS

### Atiko entra seguro con Travex

Por Atiko

La empresa Atiko está poniendo cerraduras en todo el mercado ferretero, con la distribución de la marca Travex.

**- ¿Cuáles son las ventajas que obtienen los ferreteros con la distribución de la marca Travex?**

Un inventario constante, exhibidores para la ferretería sin ningún costo y sin ninguna condición y la rentabilidad.

**- ¿Cuáles son las características más ventajosas que poseen estas cerraduras?**

Fabricadas en lámina de acero de 2 mm, pues normalmente las demás cerraduras son manufacturadas en láminas de 1,2 ó 1,5 mm de espesor. Igualmente, poseen accesorios estándar: cadena de seguridad, llave de 7 pines, blindadas, seguro nocturno, escudo protector al frente y triple paso en todos sus modelos.

**- ¿Por qué el ferretero debería escoger estas cerraduras por encima de otras del mercado ya ubicadas en el sector ferretero?**

El ferretero en la actualidad, ha comprobado que sus potenciales clientes no buscan marca o nombre, buscan soluciones. Existe el refrán que dice "crea fama y échate a dormir" y nosotros estamos para romper este paradigma ferretero.

**- ¿El elemento seguridad, qué tan importante es para las cerraduras de la marca?**

Travex posee experiencia de cerca de 35 años en el mercado de la seguridad, sus productos han sido probados y mejorados.

Travex posee cerraduras con belleza sin sacrificar seguridad, son cerraduras para puerta principal e internas en acero inoxidable, con llaves multipuntos ("mul-t-lock"), modelos que están en las principales ferreterías.

Actualmente, Atiko ofrece muchas ventajas al sector cerrajero, como descuentos desde un 10% hasta un 15%.



Atiko cuenta con 7 modelos de cerraduras para satisfacer todas las necesidades tanto del sector ferretero y cerrajero del país.

# MACHETES IMACASA

# LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

# ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



MACHETE ORIGINAL  
LOS ORIGINALES

• Hoja de acero indestructible.  
• Filo duradero.

imacasa

Original cacha inyectada indestructible, fundida a la hoja, doblemente segura.

Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

IMACASA los únicos **Garantizados de por vida** ✓

No se quebran 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 confundan.

Los machetes originales son de nuestra casa 



[www.imacasa.com](http://www.imacasa.com)

# IMACASA

Fuerza en su trabajo 

## ¿Quién con una emergencia?

¿Quién dice que solo la policía, el tránsito o las ambulancias atienden emergencias? Hay una ferretería que también se dedica, no a salvar vidas humanas, pero sí a sacar de apuros a sus compradores, con productos que en cualquier momento se pueden requerir...

Se trata de la ferretería Emergencias Ferreteras, en el pleno centro de la capital, 150 metros Este y 25 Sur de la Caja, y en la que Mauricio Chinchilla, su propietario, dice que esta no es una ferretería como las demás que tienen infinidad de productos y mucho material pesado. “Contamos con lo justo y necesario, con lo que hemos detectado que requiere nuestra zona de influencia”, comenta Chinchilla.

Este ferretero dice que sin embargo, aquí hay de todo, pero principalmente lo que se podría requerir para salir de una emergencia y para ello le basta los 750 m<sup>2</sup> que mide el negocio.

“Por aquí pasa mucha gente, y muchos van con mucho apuro por lo que les queda fácil pasar y llevar lo que en ese momento recordaron o bien, lo principal para solventar una necesidad de último momento”, señala Mauricio.

Nos indica que a diario lo visitan en promedio 200 compradores. “Tenemos muchos clientes de muchas empresas cercanas, y precisamente sus necesidades nos han dado el tacto necesario para saber lo que hay que comprar y tener”.

Dice que aunque no tiene un parqueo, eso no es problema, pues “somos un negocio de paso. Tenemos la ventaja de estar cerca de varias paradas de buses, lo que nos incrementa el tráfico”.

Tal ha sido la fama de Emergencias Ferreteras que cuando llamamos, por ejemplo, a la Casa del Tornillo que podría ser la competencia más cercana de este negocio, nos indicaron que cuando ellos no tienen algo, mandan los clientes a esta Ferretería.



Mauricio Chinchilla y su grupo de colaboradores, dicen estar siempre listos para atender cualquier “emergencia” que se le pueda presentar a los clientes.



A Rosa Núñez (de primera), Gerente Financiera de Ferretería Nasa Comercial, la acompañan 16 personas, y dice que gracias a ellos, la labor de los números es mucho más sencilla.

## En Hatillo también está la Nasa

Aunque no están en Cabo Cañaveral ni lanzan cohetes al espacio, sí lanzan promociones constantes para influenciar de manera positiva su mercado.

Ellos son Ferretería Nasa Comercial, un negocio apostado en Hatillo 3, y que es dirigido por la fortaleza de una mujer: Rosa Núñez, quien además de estar al frente del negocio, también el orden de su mano se ve reflejado, como ella dice, con lo que más le gusta: los números.

Sobre sus hombros está el peso financiero del negocio, crear el equilibrio y entre lo que se compra y lo que se vende, y más que equilibrio, que la ferretería deje ganancias todos los meses.

“Me gusta mucho esto de los números, y también relacionarme con quienes vienen a comprar, pues así puedo conocer más de este negocio”, dice Rosa.

Sobre el orden estricto que requiere llevar los números de un negocio en combinación con una ferretería que comúnmente el desorden de productos, muchas veces, está a la orden del día, Rosa advierte que “todo es cuestión de acomodarse”, pero aclara que el orden siempre debe existir.

Ferretería Nasa Comercial también es suplidora y fabricante de niples y por eso reciben clientes de muchas partes como Escazú, Pavas, San Pedro y otros lugares, para una visita promedio de 150 compradores diarios.

Aunque es su primer experiencia en este tipo de negocios, Rosa dice sentirse apasionada porque sabe que la oportunidad de aprender todos los días es ilimitada.



# Tesoros Ferreteros

Venga a **EXPO FERRETERA** y encuentre  
un tesoro lleno de oportunidades  
para hacer crecer su negocio



Coctel de  
Inauguración



Automotriz



Oscars  
Ferreteros



Demostraciones



Tienda  
Ferretera



Retos

Negocios



## expo FERRETERA

**expo  
FERRETERA**  
*su herramienta de negocios*

La feria de Centroamérica más grande al por mayor de  
productos para ferretería, construcción y automotriz.  
**1, 2 y 3 de junio 2012 • Eventos Pedregal**

Reserve su stand. Braulio Chavarría • [braulio.chavarria@eka.net](mailto:braulio.chavarria@eka.net) Tel.: (506) 8372 1192  
Regístrese para obtener su entrada en [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)

Organiza:





## Lanzan sellador de penetración profunda

La compañía mundial SprayLock Concrete Protection con representación en Costa Rica a través de Novost Green Solutions (Ferretería Vallejo) trajo al país el nuevo Treat-Proof un sellador de penetración profunda que actúa purgando todo los contaminantes que el concreto posea, creando una fuerte capa de impermeabilización.

“Es un producto que crea una membrana curativa en el concreto, además es anticorrosivo y acelera la fragua del mismo en un 50%”, indicó Dagoberto Barrios, Representante para Latinoamérica, quien afirmó que una cubeta de este producto

rinde cerca de 83,3 m2.

Igualmente, en la presentación también se dio a conocer el adhesivo para concreto Spray - Look, que presenta el beneficio de pegar piezas de cerámica, eliminando el desperdicio de material y cualquier tipo de suciedad, y con un tiempo muy corto de pegado. Además es aerosol. Ambos productos son amigables con el ambiente.

Novost Green Solutions (Ferretería Vallejo) estaría interesado en encontrar mayoristas que quieran distribuir estos productos.

Más información:  
Tel.: (506) 2293-1643.



Dagoberto Barrios, Representante para Latinoamérica de SprayLock Concrete Protection muestra el Spray-Lock para pegar cerámica.

### PRODUCTOS PARA USO INDUSTRIAL Y AUTOMOTRIZ

### MARCAS CON LA MEJOR RELACION

### PRECIO - CALIDAD DEL MERCADO

**RESINAS ANAEROBICAS**  
**TRABADORES SELLADORES**  
**ADHESIVOS INSTANTANEOS**

**ADHESIVO EPOXICO**  
**SILICONES AUTOMOTRIZ**  
**SILICON SELLADOR**

**CENTRAL : (506) 2243-7676**  
**MAYOREO : (506) 2243-7677**  
**FAX : (506) 2256-4090**  
**La Uruca, diagonal a FACO**  
**E-MAIL: ventas@unitorni.com**  
**Sitio Web: WWW.UNITORNI.COM**

NUESTRAS MARCAS :



## Ferreteros se “montaron” en la bici

¡Porque lo prometido es deuda! La campaña realizada por la promoción de Best Value e Importaciones Vega, le adelantó la llegada “del Niño” a más de un ferretero, pues ya se entregaron las primeras 26 bicicletas.



Edgar Herrera, del Depósito Arenal #2.



David Porras, Vendedor de Pisos y Azulejos Porras.



Erick Valerín, Vendedor, Ferretería Nasa Comercial. 20 años de experiencia. Lo acompaña Aisen Sánchez, de Vega.



Víctor Hugo Abarca, Vendedor, Ferretería El Pipiolo. 13 años de experiencia.



Alberto Bolaños, Vendedor, Ferretería Arpe San Rafael. Lo acompaña Sergio Argüello.

Ganadores	Empresa
Edwin Hernández	Ferretería Segura
Erick Valerín	Nasa Comercial
Vidal Arias	Corporación VIPOSA
María Anabelle Salvatierra	Alpesa
Nelson Abarca	R Y R Ferretería Florencia
Jessica Chaves	Multiaceros San Antonio
Gerardo Sandí	Ferretería Cubero
Jose Esteban López	Almacén El Mejor Precio
Leda Alpízar	R Y C Construcción
Manuel Umaña	Ferretería El Turrialbeño
Ruth Acevedo	Materiales de La Costa
Andrey Rivera	Inversiones Ventanas de Osa
Alberto Bolaños	Arpe San Rafael

Ganadores	Empresa
Víctor González	Materiales Meza
Otilia Fonseca	Almacén el Granero
Xinia Berrocal	Ferretería Sirias
Henry Murillo	Ferretería Rojas y Monge
Claudio Arias	Sala de Acabados Ferrepeoás
Damaris Martínez	Ferretería Reyco
Geovany Paniagua	Grupo Nafesa
Geovany Ortiz	Ferretería y Materiales El Cruce
Víctor Hugo Abarca	Ferretería El Pipiolo
Edgar Herrera	Ferretería y Depósito Arenal # 2
David Porras	Pisos y Azulejos Porras
Luis Alberto Corrales	Centro de Pinturas Jorcel
José Vásquez	Coope Palmares

Por Jorge E. Pereira

# Imperativo de la Innovación

El objetivo de la innovación es crear valor de negocios, por medio del desarrollo productos y servicios atractivos para el mercado. Para las empresas generalmente es difícil lograr ser innovadoras. La innovación no es sencilla de conseguir porque es difícil entender sus alcances y se confunde con otros conceptos, y las ideas innovadoras son muy escasas.

La palabra innovación se encuentra directamente relacionada con el marketing, aunque parezca curioso y extraño. La Real Academia define innovación como “creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado”. Innovación viene de innovar que es “mudar o alterar algo, introduciendo novedades”. Innovar también es “volver algo a su anterior estado” (RAE).

Las innovaciones tienen que ser presentadas al mercado en el lugar y momento oportuno. El auge de las tabletas, que fueron lanzadas por MS en el 2001, solo se da en el 2011, con el lanzamiento del iPad por Apple, que llega en el momento oportuno, a un mercado que ya había adoptado el iPhone. Apple no crea la tableta (Tablet PC) sino que modifica el producto, lo altera, le agrega novedades para introducirlo en el mercado: esto es innovación.

## Innovación limitada

El mundo está lleno de avances tecnológicos y la creatividad. Por el contrario, la innovación tiene cientos de obstáculos para conseguirse. La capacidad de las empresas para innovar es tre-

mendamente limitada. Uno de los mayores obstáculos para innovar es enamorarse de un producto, de tal forma que hay una enorme resistencia a modificarlo y adaptarlo a las necesidades actuales del mercado.

Esto lo he visto ocurrir en casos en que el mercado comienza a dejar de comprar un producto y los propietarios se resisten incluso a modificar el envase. La tradición y apego al pasado no son siempre la mejor opción en mercadeo.

Superar los obstáculos para llegar a conseguir la innovación es una tarea que requiere mucho rigor y formación. El innovador es, por lo general, un obsesivo solucionador de problemas. También son llamados “apaga fuegos”, en las grandes empresas, ya que van de un lugar a otro solucionando problemas.

Todo negocio requiere y le gustaría ser más innovador.

De acuerdo con un estudio reciente, el 75% de los gerentes generales de las empresas de más rápido crecimiento, afirman que su mayor ventaja competitiva es productos y servicios únicos y procesos de negocios distintos que potencien el mercado. A lo que esos gerentes se referían



era a la innovación.

En otra encuesta, del Boston Consulting Group indicaba que el 90% de las organizaciones cree que la innovación es una prioridad estratégica para el 2012 y los siguientes años.

Esta tendencia también fue confirmada por la investigación realizada por la Consultora Strategos. Su conclusión: la importancia de la innovación es que en todos los sectores está creciendo y creciendo significativamente. En el inquietante panorama económico actual, la innovación es un factor clave de la planificación estratégica de toda organización. La eficiencia, siendo una condición necesaria para el éxito en los negocios, es insuficiente para sostener el crecimiento por largo tiempo. Los altos niveles de eficiencia y productividad requieren de soluciones innovadoras.

Eficiencia no es lo mismo que innovación, como algunos tienden a creer. Los objetivos de la eficiencia y de la innovación son diferentes.

Para lograr introducirse con éxito en el mercado los nuevos productos, se debe ser suficientemente innovador. De lo contrario, las empresas desaparecerán muy pronto en el largo proceso de la comercialización.

Las empresas de vanguardia se encuentran continuamente buscando implementar nuevas ideas para mantenerse a la cabeza y ser estrellas en su sector. Llevar una innovación al mercado puede tomar décadas.

El gurú de la Tecnología de Información, Kevin Kelly, ha dicho refiriéndose al tema: “la riqueza fluye directamente de la innovación”.

Fuente: [www.mercadeo.com](http://www.mercadeo.com)



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

# ¡Hablemos al por mayor!

Si en ocasiones reiteradas hemos hablado del dinamismo del mercado, lo que llevamos del 2011, sin duda, evidencia la "guerra" abierta entre competidores. Y no hay quien quiera dar tregua...

La competencia cada vez se vuelve más fiera y da menos ventajas, y lo mejor es que ya no necesita estar tan cerca como para asestar golpes certeros. Sin embargo, no importa si se trata de una estrategia de precios, de empaque, de promoción, pues éstas son condiciones que cualquier competidor podría

igualar, y sobre todo que hoy los productos son muy similares en cuanto a marcas. En lo que sí se debe hacer diferencia, y es lo que denota el mercado para preferir entre proveedores, es en el respaldo que se le brinde a las marcas, en el servicio de entregas eficientes, y a la visita constante de los agentes de

ventas.

Para este ranking, se tomó una muestra al azar de 90 ferreterías del mercado.

Los consultados fueron: el propio ferretero o bien el encargado de compras, y la pregunta que se les hizo fue: ¿Cuál es su proveedor preferido en las diferentes categorías de producto?

Esta investigación tiene como objetivos dar a conocer las pautas que marca el mercado en cuanto a preferencias de compra, tener una medición clara sobre hacia dónde y hacia quiénes, los ferreteros, dirigen sus compras, y sobre todo, destacar el posicionamiento e incursión de los mayoristas en el sector.

## Hay productos que siempre satisfacen a sus clientes

Nosotros nos encargamos de que los tengan a mano en su negocio

Servicio eficiente en distribución mayorista de las mejores marcas del mercado de materiales eléctricos, amplio inventario, transparencia en los negocios.



Tel: (506) 2259 - 0101

EL ELECTRICO  
**FERRETERO S.A.**

San Francisco de Dos Ríos, 150 m Sur de Tierra Colombiana  
o en Liberia, 500 Oeste de estación del Tránsito, camino al aeropuerto  
info@electricoferretero.com, www.electricoferretero.com

**PHILIPS**  
sense and simplicity



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
<b>ABRASIVOS</b>						
<b>Discos</b>						
1	1	Importaciones Vega	15	17	Rafael Vargas	2494-4600
2	2	Distribuidora Arsa	13	14	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
3	3	Capris	11	12	Werner Ossenbach	2519-5000
5	4	3M Costa Rica S.A	12	13	Gustavo Ángulo	2277-1000
4	5	Transfesa	10	11	Marco Hernández	2210-8999
5	6	Reposa	7	8	Raúl Pinto	2272-4066
NA	7	Abonos Agro	6	7	Martin Van Dam	2212-9300
5	7	Valco	6	7	David Kierssenzon	2252-2222
5	8	Rosejo	5	6	José Schifter	2296-7670
NA	8	Torneca	5	6	Mauricio Gazel	2207-7777
<b>Lijas</b>						
1	1	3M Costa Rica S.A	23	26	Gustavo Ángulo	2277-1000
2	2	Reposa	15	17	Raúl Pinto	2272-4066
3	3	Transfesa	9	10	Marco Hernández	2210-8999
NA	4	Indudi	4	4	Jorge Argilés	2293-5454
4	4	Torneca	4	4	Mauricio Gazel	2207-7777
NA	4	FyG Ferreteros	4	4	Fernando Fernández	2453-3081
NA	5	Unidos Mayoreo	3	3	Javier Velásquez	2275-8822
NA	5	Almacenes Unidos	3	3	German Losilla	2255-4444
NA	5	El Eléctrico Ferretero	3	3	Carlos Barquero	2259-0101
NA	5	Distribuidora Arsa	3	3	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	5	Abonos Agro	3	3	Martin Van Dam	2212-9300
<b>ACCESORIOS ELÉCTRICOS</b>						
1	1	Importaciones Vega	23	26	Rafael Vargas	2494-4600
3	2	El Eléctrico Ferretero	22	24	Carlos Barquero	2259-0101
4	3	Distribuidora Arsa	14	16	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
2	3	Audio Accesorios de CR	14	16	Jorge Blanco	2218-1439
NA	4	Masaca	1	1	José Rodríguez	2244-4044
<b>ADHESIVOS</b>						
2	1	3M de Costa Rica	16	18	Gustavo Ángulo	2277-1000
1	2	Unidos Mayoreo	14	16	Javier Velásquez	2275-8822
3	3	Reposa	10	11	Raúl Pinto	2272-4066
3	4	Lanco	9	10	Ignacio Osante	2438-2257
3	5	Megalíneas	8	9	Víctor Cordero	2240-3616
3	5	Durman	8	9	Luis Martínez	2436-4700
3	5	Transfesa	8	9	Marco Hernández	2210-8999
3	6	INTACO	7	8	Róger Jiménez	2205-3333



# Elija el de verdad

**Asegúrese que sea EATON**

Los breakers y centros de carga EATON son los únicos en el mercado que le dan verdadero respaldo y calidad garantizada, con un departamento de soporte profesional a su servicio. EATON cuenta con más de 100 años de experiencia protegiendo instalaciones eléctricas en todo el mundo.

**Centro de Soporte: 2247-7600**

**EATON**

Powering Business Worldwide

Celebrando  
**100** AÑOS

Ideales que perduran



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
3	6	Henkel	7	8	Greivin Hernández	2277-4800
2	7	Grupo Xilo	6	7	Juan Tuk	2279-7985
3	8	Importaciones Camvi	3	3	Luis Amado Campos	2260-8594
NA	9	Distribuidora Arsa	2	2	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
3	10	Albatros	1	1	Guillermo Groisman	2291-1960
<b>BOMBILLOS Y ELECTRICIDAD</b>						
	<b>Bombillos</b>					
2	1	El Eléctrico Ferretero	17	19	Carlos Barquero	2259-0101
1	2	Importaciones Vega	15	17	Rafael Vargas	2494-4600
3	3	Distribuidora Arsa	12	13	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	4	Sylvania	10	11	José Luis Pérez	2210-7600
4	5	Imacasa	9	10	Andrés Zamora	2293-2780
4	6	Arqdeco	8	9	Demetrio Jimenéz	2272-4007
4	7	Transfesa	7	8	Marco Hernández	2210-8999
4	7	Tecno-Lite	7	8	Alberto Carvajal	2235-6061
4	8	Tudeco	6	7	David Tseng	2231-7307
	<b>Lámparas</b>					
1	1	El Eléctrico Ferretero	10	11	Carlos Barquero	2259-0101
3	2	Sylvania	9	10	José Luis Pérez	2210-7600
1	3	Importaciones Vega	8	9	Rafael Vargas	2494-4600
2	4	Arqdeco	6	7	Demetrio Jimenéz	2272-4007
3	5	Casa Eléctrica	5	6	Marvin Villalobos	2276-4052
2	5	Cosmac	5	6	Isidro Porras	2260-7575
3	6	Unidos Mayoreo	4	4	Javier Velásquez	2275-8822
3	6	Cofersa	4	4	Francisco Hurtado	2205-2525
3	7	Transfesa	3	3	Marco Hernández	2210-8999
3	8	Distribuidora Arsa	2	2	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
<b>CERRAJERÍA</b>						
1	1	Indudi	38	42	Jorge Argilés	2293-5454
3	2	Masaca	10	11	José Rodríguez	2244-4044
3	3	Distribuidora Arsa	8	9	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
2	3	Transfesa	8	9	Marco Hernández	2210-8999
3	3	Unidos Mayoreo	8	9	Javier Velásquez	2275-8822
2	4	Importaciones Vega	5	6	Rafael Vargas	2494-4600
NA	5	FyG Ferreteros	1	1	Fernando Fernández	2453-3081
<b>COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS</b>						
	<b>Compresores</b>					
1	1	Cofersa	23	26	Francisco Hurtado	2205-2525
3	2	Importaciones Vega	18	20	Rafael Vargas	2494-4600



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS



Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
3	3	Capris	17	19	Werner Ossenbach	2519-5000
2	3	Unidos Mayoreo	17	19	Javier Velásquez	2275-8822
4	4	Torneca	15	17	Mauricio Gazel	2207-7777
5	5	Proveduría Total	6	7	José Miguel Corrales	2219-3232
NA	6	Distribuidora Arsa	1	1	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
<b>Generadores Eléctricos</b>						
2	1	Cofersa	19	21	Francisco Hurtado	2205-2525
1	2	Unidos Mayoreo	16	18	Javier Velásquez	2275-8822
3	3	Capris	12	13	Werner Ossenbach	2519-5000
4	4	Torneca	11	12	Mauricio Gazel	2207-7777
4	5	Distribuidora Arsa	7	8	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
5	5	Importaciones Vega	7	8	Rafael Vargas	2494-4600
5	6	Proveduría Total	6	7	José Miguel Corrales	2219-3232
NA	7	Abonos Agro	1	1	Martin Van Dam	2212-9300
<b>FIBRAS. MECATE</b>						
1	1	NT Centroamérica	27	30	Carlos Gallego	2293-6916
2	2	Fibras de Centroamérica	14	16	Juan Bautista Robles	2544-1410
3	3	Importadora América	11	12	William Bermúdez	2292-2424
3	3	Distribuidora Arsa	11	12	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
3	4	Cosmac	9	10	Isidro Porras	2260-7575
NA	5	FyG Ferreteros	1	1	Fernando Fernández	2453-3081
<b>FREGADEROS</b>						
1	1	EB Técnica	24	27	Juan Alberto Solano	2226-0603
2	2	Abonos Agro	21	23	Martin Van Dam	2212-9300
3	3	Inasa	12	13	Peter Wang	2282-6366
3	4	Distribuidora Arsa	10	11	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
3	4	Ceinsa	10	11	ND	2217-3600
3	5	Valco	7	8	David Kierssenzon	2252-2222
NA	6	Cofersa	2	2	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	7	Grupo Indianapolis	1	1	Luis Alonso Estrada	2243-1782
<b>GRIFERÍA</b>						
1	1	Distribuidora Arsa	25	28	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
2	2	Abonos Agro	21	23	Martin Van Dam	2212-9300
3	4	Transfesa	13	14	Marco Hernández	2285-4224
4	5	Matex	9	10	Alvaro Padilla	2291-7878
4	6	Distribuidora Tanya By Koby	3	3	Elías Benesayag	ND
4	7	Incesa	2	2	Alfredo Echeverría	2519-5400
<b>HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS</b>						
1	1	Importaciones Vega	34	38	Rafael Vargas	2494-4600



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
3	2	Unidos Mayoreo	14	16	Javier Velásquez	2275-8822
2	3	Abonos Agro	12	13	Martin Van Dam	2212-9300
3	4	Cofersa	11	12	Francisco Hurtado	2205-2525
3	5	Capris	10	11	Werner Ossensbach	2519-5000
4	5	Reposa	10	11	Raúl Pinto	2272-4066
4	6	Torneca	8	9	Mauricio Gazel	2207-7777
<b>HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS</b>						
1	1	Imacasa	27	30	Andres Zamora	2293-2780
2	2	Unidos Mayoreo	11	12	Javier Velásquez	2275-8822
3	3	Transfesa	9	10	Marco Hernández	2210-8999
4	4	Masaca	8	9	José Rodríguez	2244-4044
5	5	Acuña y Hernández	7	8	Luis Acuña	2262-1414
4	6	Importaciones Vega	6	7	Rafael Vargas	2494-4600
4	6	Distribuidora Arsa	6	7	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
4	7	Importadora América	5	6	William Bermúdez	2292-2424
<b>HERRAMIENTAS MANUALES</b>						
2	1	Indudi	22	24	Jorge Argilés	2293-5454
1	2	Unidos Mayoreo	18	20	Javier Velásquez	2275-8822
3	3	Transfesa	12	13	Marco Hernández	2210-8999
4	4	Importaciones Vega	10	11	Rafael Vargas	2494-4600
5	5	Distribuidora Arsa	7	8	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
5	6	Imacasa	6	7	Andrés Zamora	2293-2780
NA	7	Importadora América	2	2	William Bermúdez	2292-2424
<b>JARDINERÍA</b>						
2	1	Imacasa	18	20	Andrés Zamora	2293-2780
1	2	Unidos Mayoreo	13	14	Javier Velásquez	2275-8822
3	3	Transfesa	12	13	Marco Hernández	2210-8999
4	4	Masaca	11	12	José Rodríguez	2244-4044
4	5	Importadora América	10	11	William Bermúdez	2292-2424
NA	6	Distribuidora Arsa	3	3	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
<b>LÁMINAS</b>						
<b>Fibrocemento</b>						
1	1	Plycem	36	40	César Vásquez	2575-4301
2	2	Mayoreo del Itsmo	19	21	Julio Cárdenas	2529-3335
2	3	Macopa	7	8	Erick Aguilar	2233-1233
2	4	Cosmac	4	4	Isidro Porras	2260-7575
<b>Gypsum</b>						
1	1	Tecni-Gypsum	22	24	Luis Eduardo Chacón	2272-0265

## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS



Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
2	2	Macopa	20	22	Erick Aguilar	2233-1233
NA	3	Abonos Agro	4	4	Martin Van Dam	2212-9300
NA	4	Masaca	3	3	José Rodríguez	2244-4044
<b>LOZA SANITARIA</b>						
1	1	Incesa	30	33	Alfredo Echeverría	2519-5400
2	2	Valco	16	18	David Kierssenszon	2252-2222
3	3	Abonos Agro	13	14	Martin Van Dam	2212-9300
NA	4	Cofersa	9	10	Francisco Hurtado	2205-2525
<b>MADERA</b>						
1	2	Maderas Buen Precio	27	30	Rocío Jiménez	2272-1111
2	1	Abonos Agro	26	29	Martin Van Dam	2212-9300
3	3	Amanco	16	18	Luis Rodríguez	2209-3400
<b>MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA</b>						
	Mangueras					
1	1	Plásticos Sirena	31	34	ND	2235-8005
2	2	Durman	12	13	Luis Martínez	2436-4700
3	3	Transfesa	9	10	Marco Hernández	2210-8999
5	4	Unidos Mayoreo	8	9	Javier Velásquez	2275-8822
4	5	Imacasa	7	8	Andrés Zamora	2293-2780
5	6	Cosmac	5	6	Isidro Porras	2260-7575
5	7	Rosejo	4	4	José Schifter	2296-7670
5	7	Distribuidora Arsa	4	4	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
	Bombas para agua					
1	1	Durman	21	23	Luis Martínez	2436-4700
3	2	Bombagua	12	13	Mahomed Husseim	2276-4122
2	2	Campos Rudin	12	13	Óscar Campos	2257-4606
3	3	Cosmac	6	7	Isidro Porras	2260-7575
3	3	Cofersa	6	7	Francisco Hurtado	2205-2525
	Tanques para agua					
1	1	La Casa del Tanque	20	22	David Peña	2227-3722
2	2	Durman	18	20	Luis Martínez	2436-4700
3	3	Abonos Agro	13	14	Martin Van Dam	2212-9300
4	4	Rotoplas	9	10	Rodolfo Pacheco	2537-2485
5	5	Mucho Tanque	5	6	Guy Charlebois	2573-8181
5	5	Cosmac	5	6	Isidro Porras	2260-7575
NA	6	Importaciones Vega	2	2	Rafael Vargas	2494-4600
<b>MÁQUINAS PARA SOLDAR</b>						
1	1	Unidos Mayoreo	17	19	Javier Velásquez	2275-8822



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
2	2	Importaciones Vega	15	17	Rafael Vargas	2494-4600
3	3	Capris	13	14	Werner Ossenbach	2519-5000
4	4	Torneca	7	8	Mauricio Gazel	2207-7707
NA	5	Cofersa	3	3	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	6	Proveeduría Total	2	2	José Miguel Corrales	2219-3232
NA	7	Abonos Agro	1	1	Martin Van Dam	2212-9300
<b>MATERIALES ELÉCTRICOS</b>						
1	1	Distribuidora Arsa	21	23	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
3	2	El Eléctrico Ferretero	18	20	Carlos Barquero	2259-0101
2	3	Cosmac	10	11	Isidro Porras	2260-7575
4	4	Matex	6	7	Alvaro Padilla	2291-7878
4	5	Abonos Agro	4	4	Martin Van Dam	2212-9300
5	5	Transfesa	4	4	Marco Hernández	2210-8999
5	5	Sylvania	4	4	José Luis Pérez	2210-7600
5	5	Importaciones Vega	4	4	Rafael Vargas	2494-4600
<b>MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTOS</b>						
Arena y piedra						
3	1	Pedregal	18	20	David Zamora	2298-4248
1	2	Holcim	15	17	Sergio Egloff	2205-3000
2	3	Tajo Lindora	12	13	Byron Montoya	2282-3216
NA	4	Tajo El Común	7	8	Orestes Rodríguez	2215-2065
Bloques de concreto						
1	1	Pedregal	27	30	David Zamora	2298-4248
2	2	Grupo Irazú	17	19	Edgar Herrera	2292-5050
3	3	Holcim	8	9	Sergio Egloff	2205-3000
Carretillos y baldes						
1	1	Imacasa	17	19	Andrés Zamora	2293-2780
2	2	El Espartaco	16	18	Ricardo Díaz	2272-4603
3	2	Abonos Agro	16	18	Martin Van Dam	2212-9300
2	3	Unidos Mayoreo	12	13	Javier Velásquez	2275-8822
4	4	Transfesa	10	11	Marco Hernández	2210-8999
4	5	Distribuidora Arsa	8	9	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
Cemento						
1	1	Cemex	42	47	Roberto Carlos Pongupt	2201-2000
2	2	Holcim	21	23	Sergio Egloff	2205-3000
NA	3	Pedregal	1	1	David Zamora	2298-4248
Productos para repello						
2	1	INTACO	25	28	Róger Jiménez	2205-3333
1	2	Impersa	23	26	Mauricio Orozco	2218-1110

## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS



Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
3	3	Pedregal	15	17	David Zamora	2298-4242
3	4	Cemex	14	16	Roberto Carlos Pongupt	2201-2000
3	5	Cemix	10	11	Pablo Cobo	2254-3200
Varilla #3						
NA	1	Inca	23	26	Javier Peñaranda	2282-1150
NA	2	Abonos Agro	21	23	Martin Van Dam	2212-9300
NA	3	Matco	5	6	German Cambronero	2244-5151
<b>PINTURA Y ESPECIALIDADES</b>						
Barnices						
1	1	Sur Química	23	26	Enrico Giordano	2211-3700
2	2	Lanco	16	18	Ignacio Osante	2438-2257
4	3	Celco	12	13	German Obando	2279-9555
3	4	Kativo	9	10	Rafael Díaz	2518-7300
4	4	Corona	9	10	ND	2215-2639
5	5	Sherwin Williams	4	4	Alfredo Obiols	2272-0154
NA	6	Pinturas Alfa	2	2	Vianey Molina	2448-8155
Especialidades						
1	1	Sur Química	26	29	Enrico Giordano	2211-3700
2	2	Lanco	14	16	Ignacio Osante	2438-2257
3	3	Kativo	10	11	Rafael Díaz	2518-7300
4	4	Corona	8	9	ND	2215-2639
5	4	Celco	8	9	German Obando	2279-9555
6	5	Sherwin Williams	7	8	Alfredo Obiols	2272-0154
6	6	Pinturas Alfa	5	6	Vianey Molina	2448-8155
Impermeabilizantes						
1	1	Sur Química	23	26	Enrico Giordano	2211-3700
2	2	Lanco	17	19	Ignacio Osante	2438-2257
3	3	Corona	8	9	ND	2215-2639
4	3	Celco	8	9	German Obando	2279-9555
5	3	Kativo	8	9	Rafael Díaz	2518-7300
6	4	Sherwin Williams	6	7	Alfredo Obiols	2272-0154
6	5	Pinturas Alfa	4	4	Vianey Molina	2448-8155
Pintura general						
2	1	Lanco	24	27	Ignacio Osante	2438-2257
1	2	Sur Química	22	24	Enrico Giordano	2211-3700
4	3	Corona	13	14	ND	2215-2639
5	4	Celco	10	11	German Obando	2279-9555
3	4	Kativo	10	11	Rafael Díaz	2518-7300
6	5	Sherwin Williams	8	9	Alfredo Obiols	2272-0154



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
6	6	Pinturas Alfa	4	4	Vianey Molina	2448-8155
Pintura exterior						
1	1	Sur Química	24	27	Enrico Giordano	2211-3700
2	2	Lanco	15	17	Ignacio Osante	2438-2257
3	3	Kativo	10	11	Rafael Díaz	2518-7300
4	4	Corona	7	8	ND	2215-2639
5	5	Celco	5	6	German Obando	2279-9555
5	5	Sherwin Williams	5	6	Alfredo Obiols	2272-0154
6	6	Pinturas Alfa	4	4	Vianey Molina	2448-8155
Pintura Interior						
1	1	Sur Química	26	29	Enrico Giordano	2211-3700
2	2	Lanco	14	16	Ignacio Osante	2438-2257
3	3	Kativo	11	12	Rafael Díaz	2518-7300
4	4	Corona	8	9	ND	2215-2639
5	5	Celco	7	8	German Obando	2279-9555
6	6	Sherwin Williams	6	7	Alfredo Obiols	2272-0154
6	7	Pinturas Alfa	4	4	Vianey Molina	2448-8155
Pintura Aerosol						
1	1	Meglineas	24	27	Víctor Cordero	2240-3616
NA	2	Reposa	22	24	Raúl Pinto	2272-4066
3	3	Rosejo	20	22	José Schifter	2296-7670
2	4	Transfesa	16	18	Marco Hernández	2210-8999
4	5	Sherwin Williams	9	10	Alfredo Obiols	2272-0154
5	5	Sur Química	9	10	Enrico Giordano	2211-3700
6	6	Corona	6	7	ND	2215-2639
7	7	Distribuidora Marín	4	4	Idalí Méndez	2248-9432
Selladores						
1	1	Sur Química	25	28	Enrico Giordano	2211-3465
2	2	Lanco	18	20	Ignacio Osante	2438-2257
3	3	Kativo	10	11	Rafael Díaz	2518-7300
5	4	Celco	8	9	German Obando	2279-9555
4	5	Corona	6	7	ND	2215-2639
6	6	Sherwin Williams	4	4	Alfredo Obiols	2272-0154
6	7	Pinturas Alfa	3	3	Vianey Molina	2448-8155
Tintes						
1	1	Sur Química	23	26	Enrico Giordano	2211-3465
2	2	Lanco	16	18	Ignacio Osante	2438-2257
3	3	Celco	12	13	German Obando	2279-9555

## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS



Rank 2010	Rank 2011	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
3	4	Kativo	10	11	Rafael Díaz	2518-7300
4	5	Solasa	4	4	Jorge Luis Hidalgo	2438-0453
5	6	Corona	5	6	ND	2215-2639
NA	7	Pinturas Alfa	3	3	Vianey Molina	2448-8155
<b>PISOS</b>						
Cerámica						
1	1	Abonos Agro	20	22	Martin Van Dam	2212-9300
2	2	Macopa	16	18	Erick Aguilar	2233-1233
2	3	Mayoreo del Itsmo	15	17	Julio Cárdenas	2529-3335
3	4	Macavi	9	10	Víctor Arias	2293-6846
Productos Químicos						
1	1	Grupo Xilo	26	29	Juan Tuk	2279-7985
2	2	Transmerquim	17	19	Héctor Abril	2233-4159
3	3	INTACO	13	14	Róger Jiménez	2205-3333
4	4	Laticrete	9	10	Luis Alfonso Fernández	2233-4159
NA	5	Solasa	7	8	Jorge Luis Hidalgo	2438-0453
Techos de Zinc						
1	1	Metalco	29	32	Santiago Dapena	2247-1100
3	2	Abonos Agro	22	24	Martin Van Dam	2212-9300
2	3	Ternium	21	23	Fabio Villalobos	2260-8840
Tornillos						
4	1	Universal de Tornillos	23	26	Óscar Castellanos	2222-7676
2	2	Tornillos La Uruca	18	20	Enrique Araya	2256-5212
1	3	Torneca	16	18	Mauricio Gazel	2207-7777
3	4	Tornicentro	15	17	David Sossing	2239-7272
5	5	Torcasa	11	12	Gamaliel Solano	2221-6363
5	6	Metálica Espartaco	4	4	Ricardo Díaz	2272-4603
5	7	Grupo Indianápolis	3	3	Luis Alonso Estrada	2243-1782
<b>TUBERÍA</b>						
Tubería de concreto						
1	1	El Progreso	13	14	Mauricio Alfaro	2433-8787
3	2	Pedregal	11	12	David Zamora	2298-4248
2	3	Tubos El Campeón	9	10	Alberto Castro	2433-2020
4	4	Concrepal	6	7	Carlos Guillermo Rodríguez	2453-0133
NA	5	Grupo Irazú	2	2	José Luis Gutiérrez	2278-2525
Tubería de PVC						
1	1	Amanco	41	46	Luis Rodríguez	2209-3400
2	2	Durman	28	31	Luis Martínez	2436-4700

# Tornicentro no se “duerme en los laureles”

Con la fuerza de 25 empleados, 6 agentes de ventas y un departamento de telemarketing, esta empresa busca romper su esquema de enfocarse solo en tornillos para ofrecer más oportunidades a los ferreteros.

“Soy tornillero, pero ahora le doy a mis clientes la posibilidad de otros negocios rentables”, así define David Sossin, el actual esquema con el que Tornicentro enfrenta el mercado y la competencia.

Sossin sabe que el mercado se ha vuelto muy dinámico, y que en este momento los tornillos son de esos productos que no pueden faltar en los negocios ferreteros, pero que igualmente, hay muchos oferentes, por lo que ha optado por ir más allá. “Ya no se puede entrar a competir solo con tornillos, aunque tengo varias líneas muy especializadas que nadie posee. Buscamos ofrecer a los compradores otras líneas de producto con rentabilidades muy atractivas, y me preparo para dar una sorpresa en el 2012”, dice David.

Y en esto de las líneas especiales menciona un ejemplo claro: los tornillos para vidrieras con acabados en negro y bronce antiguo, además de que ya está innovando con algunas especializaciones para mueblería, automotriz, en diferentes aplicaciones.

Es claro y advierte que, a diferencia del accionar de otras empresas, “Tornicentro no entra en guerra de precios con los tornillos. El cliente sabe que con nosotros cuenta con valores

agregados como atender sus pedidos de emergencia con más rapidez, además de nuestras siempre entregas rápidas”, advierte.

Eso sí, dice que cuando no se trata de emergencias, la empresa ha sido capaz de realizar sus entregas en 12 horas en el Área Metropolitana y en 24 en la zona rural.

## Rotación en potencia

Precisamente con el giro de diversificación que ha tomado la empresa, este gerente dice que ha incorporado otra serie de productos para dar más oportunidad de ganancia a los ferreteros, con rentabilidades por encima del 40%.

Además de la ya conocida línea de limpieza y mantenimiento automotriz Top Cleaner, también incorporaron accesorios eléctricos automotrices como bombillería y cintas LED para decoración, escobillas de todo tamaño, copas y desodorantes ambientales.

“También tenemos una línea de bombillos ahorradores, candados, brocas y baterías o pilas Sony”.

Sossin dice que ha comprobado por medio de otros clientes que se trata de líneas que tienen una rotación fuerte, “simplemente es cosa de probar”.



David Sossin, Gerente General de Tornicentro, dice que además de los tornillos, la empresa está ofreciendo nuevas oportunidades a los ferreteros con otra clase de productos innovadores para el área automotriz.





Storm II 18



Skipper

Danubio



Thermic

Ontario 2015 XP



Best



Independent



I Clean

Etna Plus



Domus IR



Whisper V8



Sprinter



> Línea Doméstica > Línea Profesional > Línea Industrial > Especialidades

# LAVOR

Lavor es uno de los mayores productores en el mundo de sistemas de limpieza de alta tecnología para pequeñas y grandes superficies, tanto interiores como exteriores. Contando con una experiencia de 35 años en el sector de la limpieza Lavor diseña y produce máquinas para uso profesional y doméstico: hidrolavadoras y aspiradoras.

Distribuidor exclusivo:



**REPOSA**  
Distribuidora

Tel: (506) 2272 - 9695 email: info@reposa.cr www.reposa.cr



## La mejor protección para Maderas

Tintes, Selladores y Lacas

La laca catalizada es una laca transparente brillante fabricada con una mezcla de resina alquídica y úrea que proporciona un alto contenido de sólidos. Presenta flexibilidad y dureza especial sobre la superficie en la cual se aplica. Se recomienda para muebles y objetos de madera que no vayan a ser expuestos a la interperie.

[www.pinturasdicolor.com](http://www.pinturasdicolor.com)

• Tel: 2433-2727 • Fax: 2433-2423



**DICOLOR**  
Pinturas



## PERFIL

# Hay algo eléctrico entre Induni y el mercado

Cuando los años pasan, poco a poco, se va perdiendo la agilidad y hasta algunas destrezas físicas, incluso mucho más si en ese devenir, se debe enfrentar alguna enfermedad súbita, de esas que llegan sin avisar... Pero, a pesar del tiempo lo que sí en definitiva, no se extravía es la inteligencia ni la viveza para los negocios.

Eso fue, lo que de primera entrada nos mostró Ricardo Induni, ya con 60 años, además de hacer frente a un negocio que fundó desde 1975, también lucha de tú a tú con un derrame cerebral, y que si enfermedad y hombre estuvieran en un ring, podría decir que Induni está a punto de aplicar un certero nocaut a su padecimiento.

"Sobre la siguiente inversión, estoy de acuerdo", dijo Induni,

refiriéndose a Alonso Segura, administrador y mano derecha del Almacén Eléctrico Induni, como lo llamó desde hace más de 30 años.

Luego se volvió hacia nosotros como para justificar sus palabras diciendo: "aquí hay personas muy calificadas, que hacen cosas que no cualquiera se las "echaría" encima".

"Mis amigos -como llama a sus empleados-, en la parte eléctrica, se la saben todas", agrega Induni.

Y es que su negocio está dedicado por entero a atender el mercado eléctrico e industrial, desde La Maravilla de Alajuela. Por un lado tiene el taller que da servicio de reparación, y por otro la tienda que le supe al taller y vende directamente a los clientes, combinando todo lo eléctrico, rebobi-

nado de motores y ferretería. Cuenta que cuando arrancó, no todo fue así, tal y como lo encontramos, un edificio grande apostado en un área de más o menos 400 m2.

"Empezamos en un lugar pequeño, arreglando lavadoras, cocinas y todo tipo de electrodomésticos, a los que les reparábamos los motores", agrega.

Y asegura que como toda empresa que inicia "no pudimos evitar endeudarnos, pero gracias a eso me pude dar cuenta de que había todo un nicho que podríamos explotar. Decidimos hacer una bodega, pusimos a una persona, y después se dio la necesidad de contratar a más".

### Expertos

Hoy, según comenta, atienden clientes de todo lado, pues son considerados expertos en lo eléctrico y en lo electromecánico. "Decidí meter la ferretería, para hacerlo más que un taller, pues los negocios hay que diversificarlos si quieren tener estabilidad, y nos ha ido muy bien con eso",

dice Induni y recalca con especial énfasis que "ahora aquí hacemos de todo, hasta milagros".

Dice que sus amigos saben que al cliente hay que ayudarlo hasta que quede satisfecho. "Si no está el repuesto, se busca en el mercado para tenerlo y que el comprador se vaya feliz. Siempre he dicho que debemos ser una solución completa".

Y quisimos preguntarle sobre cómo se logra ser eficiente en el tiempo, sobre todo con un negocio especializado, y sin pensarlo mucho nos comentó que "un negocio tiene éxito cuando logra controlar y reducir sus gastos operativos".

Afirma que al lugar lo visitan 100 clientes en promedio, lo que hace que su competencia los sienta como "pasos de animal gigante".

De momento, el "ojo clínico" para identificar un nicho y explotarlo, parecieran ser los ingredientes que conforman la fórmula de Induni, y eso sí, un poco de cautela para no irse de buenas a primeras...



# Bien fajados y con mangueras

**Especial de Fajas y Mangueras P. 34**

Mistral se lleva la competencia en Bando  
Central de Mangueras: "Inundados" en fajas y mangueras  
Bien armados en Hidroca



# ¡Fajados y sin desmanguerarse!

El mercado automotriz en lo que a fajas y mangueras se refiere despliega variedad de oferentes y marcas. Ambos productos, responden a un 10% del esquema de inventarios para distribuidores, respuesteras y en menos grado, de momento, en ferreterías.

¿Quién necesita una faja o una manguera? Todos quienes tienen vehículos o camiones, y lo mejor del caso, es que son productos que se requieren en cualquier momento, en lo planificado y los instantes más inesperados... ¿A quién no se le habrá reventado un faja o una manguera?



**Mistral se lleva la competencia en Bando**

En Mistral dicen que en lo que a fajas automotrices se refiere, nadie les hace la “pega”, pues manejan de forma exclusiva las japonesas de marca Bando.

Esto lo reafirma Vidal Portuguez, Gerente de Ventas de la compañía al indicar que “Bando es fabricante de equipo original y por eso cuenta con la ventaja de tener las fajas correctas para cualquier tipo y modelo de carro”.

Según Portuguez esta marca cuenta con fajas automotrices dentadas y acanaladas para abanico para todo tipo de vehículo desde camiones hasta automóviles, . “Nosotros las importamos desde Estados Unidos, en una de las plantas que Bando tiene en ese país”, añade Portuguez.

Afirma que la variedad con modelos que van desde 15, 17, 22 y 28 y con un surtido cada 10 cm., les permite ofrecer a los distribuidores un esquema fuerte de negocio.

“Bando es muy fuerte en tecnología y asegura que las fajas no ceden en la pega, y basta con un surtido básico para empezar a atraer clientes a cualquier establecimiento”.



Vidal Portuguez, Gerente de Ventas y Abraham Brenes, Asistente de Ventas de Mistral, dice que a los distribuidores les basta con un surtido básico de Bando para empezar a ver resultados económicos.



Variedad de fajas Bando.



Expositores del 2012:

**Central de mangueras**  
S.A.  
ISO 9001:2008

**SUR**  
www.gruposur.com

**RALLY**  
DE CASA

**HONDA**

**60**  
**FACO**  
FRANZ AMPHEIN & CO., S.A.

**1, 2 y 3 de  
junio 2012**

Centro de Eventos  
Pedregal, Costa Rica

Expoautomotriz es la feria que reúne a los proveedores, distribuidores y mayoristas del sector automotriz.

El punto de encuentro donde se exponen las innovaciones y soluciones en: repuestos, sistemas, calibración, equipo, pintura, autolavado, tecnología de información y servicios en el mercado automotriz.

Asisten ejecutivos de distribuidores, mayoristas, talleres, estaciones de servicio, centro de lavado, detallistas de repuestos.

**Actividades Automotrices**

- √ Show de aerografía
- √ Exhibición de autos modificados
- √ Talleres de capacitación técnica automotriz

**Productos que se exhiben**

- Aditivos
- Audio
- Baterías
- Combustible
- Limpieza
- Llantas
- Lubricantes
- Pintura Automotriz
- Repuestos
- Seguridad
- Tecnología

PRODUCTOS



SHOW DE  
AEROGRAFÍA



EXHIBICIÓN  
DE AUTOS



AUTOS  
MODIFICADOS



Regístrese anticipadamente en [www.expoferreteria.com/expoautomotriz-2012](http://www.expoferreteria.com/expoautomotriz-2012) o al teléfono 2231-6722 ext. 136 y adquiera un código con el que podrá ingresar gratuitamente a la feria. Precio sin registro: ₡2,000

**Reserve su stand:**

Braulio Chavarría, Asesor Comercial • Tel 2231-6722 ext 137 • Cel 8372-1192 • [braulio.chavarría@eka.net](mailto:braulio.chavarría@eka.net)

**“Inundados” en fajas y mangueras**

Cuando tocamos el tema de fajas y mangueras, en Central de Mangueras levantaron todas las manos, y no es para menos, pues como su nombre lo dice, aquí cuentan con un amplio mundo en estos dos rubros.

Jorge Alvarado, Supervisor del Área Automotriz, asegura que en cuanto a fajas manejan dos marcas Good Year y Toyo Power. “La empresa tiene 25 años de ser representante de Good Year y somos de los que manejamos más surtido en mangueras curvas para radiador”.

Asegura que por ejemplo con Good Year tienen el valor agregado de la seguridad. “En este factor ganamos en 4 a 1 con respecto a cualquier competidor de fajas, lo que indica que antes de los 50 mil kilómetros o más, el producto no va a fallar”, dice Alvarado.

Esta marca es de tecnología americana, y a cada cliente que distribuye esta marca, Central de Mangueras lo capacita y le entrega un catálogo donde se puede verificar qué faja es para cada vehículo.

“Trabajamos muy cerca de los clientes ayudándoles a refrescar el inventario. En fajas, tenemos todo lo que es multicanal o serpentina en “V” y dobles en “V”, asegura.



Jorge Alvarado, Supervisor del Área Automotriz de Central de Mangueras, afirma que poseen un surtido muy fuerte en fajas en lo que es distribución, alternador y aire.



Surtido en fajas Good Year



Mangueras curvas para radiador



## Bien armados

Y si de estar fajados y llenos de mangueras es el asunto, en Hidroca “sacan pecho”, dan un paso al frente y dicen que si son de corte automotriz y sobre todo para aplicaciones industriales, nadie les “pone la mano”

Karlin Hernández, Gerente de Ventas de Hidroca dice que en fajas cuentan con las marcas Fenner (F&F Powerflex), en automotriz tipo 15, 17 y 22 y en industrial tipo A, B, C, D, 3VX, 5VX, 8VX.

“En mangueras manejamos Covalca e Intertraco para combustible, para freno hidráulico, para freno de aire y todo lo relacionado con mangueras hidráulicas.

Hernández asegura que cuentan con un stock completo, despacho a nivel nacional y con servicio de telemercadeo y fuerza de ventas capacitada.

Al consultar a Hernández sobre otros beneficios mencionó la presentación de los productos, así como tener precios competitivos.

“Somos los únicos que tenemos un centro de ensamble de mangueras hidráulicas, con capacidad para certificar hasta de 40 mil PSI, y en medidas desde 3.16 hasta 4 pulgadas”, afirma Hernández.



Karlin Hernández, Gerente de Ventas de Hidroca, dice que en fajas y mangueras manejan una variedad muy fuerte para cada aplicación.

## Contamos con un amplio stock de fajas y mangueras automotrices



DISTRIBUYE

**Central de mangueras s.a.**

ISO 9001:2008

SEDE CENTRAL - URUCA  
Central 2256-1111 / Ventas 2010-5500  
ventas@centraldemangueras.com  
www.centraldemangueras.com



/centraldemangueras

Alajuela	Belén	Cartago	Heredia	Ciudad Quesada	Guápiles	Liberia	Pital
Tel. 2010-5520	Tel. 2589-1205	Tel.: 2010-5540	Tel.: 2010-5530	Tel.: 2010-5560	Tel.: 2010-5550	Tel.: 2010-5580	Tel.: 2010-5570

ESPECIAL DE CERRADURAS



Candados de combinación Yale. Variedad de diseños y colores



Seguridad digital. Variedad de cerraduras Yale.



Cerraduras Phillips

Distribuye: Indudi • Tel: (506) 2293-5454

Candados Best Value: acorazados, de combinación, tipo italiano, contra agua, maestreados. Más de 50 modelos para cualquier necesidad y utilidad: maleteros anticizalla, blindados. Garantía de por vida por defectos de fabricación. Llaves de hasta de 7 pasos para mayor seguridad a la hora de tratar de abrirlo a la fuerza. 100% bronce sólido para mayor duración y en los de mayor seguridad acero sólido antiseguetá.



Bisagras Best Value. 23 tipos de bisagras, para todas las necesidades del mercado. Hechas con acero de alta calidad. 4 tipos de acabado: dorado, bronce antiguo, cobre y plateado. Para soldar, montadas en rolos para menor ruido y mejor deslizamiento de las puertas, doble acción, tipo paleta para muebles, escondidas para muebles finos, decorativas en diversos colores.



Llavines Best Value. Más de 50 modelos a escoger. Componentes internos en bronce y metal para mayor durabilidad. fácil de instalación. Llaves de nueve pasos para mayor seguridad. Modelos para puertas principales, traseras y puertas secundarias.. Tonos en bronce, satinado, cobre antiguo, dorado cromado y más.

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





Variedad en cerraduras marca Travex.

Cerraduras marca Lucky.

Amplio surtido en cerraduras marca Front.

Distribuye: Atiko • Tel.: (506) 2296-2815






- Más de 70 modelos a escoger
- Cerraduras, llavines y Candados
- Productos con alta rentabilidad
  - 4 marcas a escoger
  - Garantía real
- Inventario disponible



**ATIKO**®

www.atikoworld.com • Tel: 2296-2815

ESPECIAL DE CERRADURAS



Cerraduras de sobreponer. Marca Poli. Variedad. Pintones anti segueta con alma de acero reforzado giratorio.

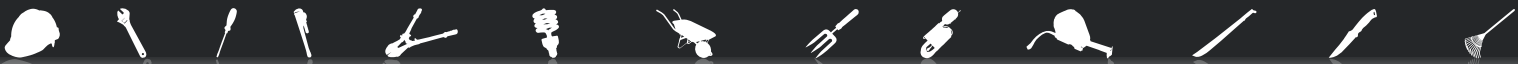
Distribuye: Transfesa • Tel.: (506) 2210-8989



Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



## ¿Cuál mortero para repello vende más? ¿por qué?

**EL  
DEPENDIENTE**



**Guillermo Leiva, Proveedor, Depósito El Cedral, Puriscal  
23 años de experiencia**

Aquí vendemos más el Bondex Regular y el Bondex Plus, de INTACO, pues es lo que más nos piden los compradores, y al ser así, prácticamente solo esa marca manejamos.

Se vende mucho porque el cliente ha podido constatar que no le da problema y además, cree mucho en este producto. En lo particular, no nos gusta tener mucha mezcla de marcas.



**Rafael Núñez, Dependiente, Repuestos Retana Automotriz y  
Ferretero, Moravia, 5 años de experiencia**

Aquí vendemos mucho el San-Mix de Distribuidora Arsa. Los clientes lo llevan y nos han informado que es de muy buena calidad. Además, por su tamaño, cómodo a los compradores les gusta y se les facilita. Otras ventajas es que tiene una presentación económica y es fácil de almacenar.



**Gerardo Castro, Propietario, Ferretería Ferretica, Alajuela  
15 años de experiencia**

Vendo más el Pegamix de Pedregal. A los clientes les gusta porque ya viene preparado y listo para usar y comentan que se trata de un buen producto.

No vendo otras marcas porque sus proveedores no me han visitado.



**Rafael Morales, Propietario, Distribuidora Rojas, Tibás  
7 años de experiencia**

Norqui Plaster de Industrias Zurquí es el que más vendemos. Es un producto de buena calidad, no hay quejas de los clientes, y algunos que lo han llevado han venido por más. Esta empresa nos da buen servicio con entregas rápidas y tiempos de respuesta eficientes.

# HandyMan

- Escaleras de abrir
- Escaleras multiuso
- Plataformas

Normas:  
ANSI  
OSHA



TODAS EN ALUMINIO

# CIMENTOS

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

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	499.74	499.29	497.92	497.04	522.89	522.75	556.61	556.77	559.07	560.51	536.75	560.85
2009	565.16	570.13	568.35	570.51	578.07	581.63	579.90	591.04	593.16	591.56	586.31	563.07
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	506.44	513.20	508.95	510.88	519.51	520.34	520.87	

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

## TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN ÚLTIMOS 12 MESES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	-4.09%	-4.22%	-4.42%	-4.51%	0.49%	0.39%	3.89%	6.92%	7.27%	7.55%	6.88%	11.85%
2009	13%	14.19%	14.14%	10.53%	16.23%	11.24%	10.92%	6.15%	6.43%	5.78%	4.59%	4.90%
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%	-1.77%	-6.07%	-5.93%	-226%	1.61%	0.89%	0.33%	

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

## LIBOR A 6 MESES AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	3.186	2.96	2.63	2.75	2.8	3.21	3.14	3.12	3.25	4.13	2.59	1.75
2009	1.66	1.80	1.72	1.55	1.23	1.23	1.09	0.90	0.73	0.63	0.57	0.48
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	0.43	0.40	0.39	0.43	0.49	0.56		

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

## INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2010	1.63%	0.69%	0.24%	0.06%	0.52%	0.24%	0.32%	0.20%	-0.08%	0.47%	0.66%	0.74%
A-2010	1.63%	2.32%	2.57%	2.63%	3.16%	3.41%	3.75%	3.95%	3.87%	4.36%	5.04%	5.82%
I-2011	0.68%	0.44%	0.25%	0.15%	0.67%	0.56%	0.34%	0.26%	-0.16%			
A-2011	0.68%	1.12%	1.37%	1.53%	2.21%	2.78%	3.13%	3.39%	3.23%			

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

Proyección: **EKA**

15%

## INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Febrero	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	4.50	4.59	4.74	5.06	5.08	5.14	5.06			

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



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



Distribuye

2296-7670 800-ROSEJO1
ventas@rosejo.com
Cotize en línea [www.rosejo.com](http://www.rosejo.com)

# TECNOLOGIA



## Tecnología sin límites a tu alcance

Saber que los Cables y Alambres Viakon® están fabricados con la tecnología más avanzada es saber que están mejor contruidos, que son más fáciles de instalar porque son más flexibles y cuentan con un Recubrimiento Altamente Deslizable RAD®, que conducen mejor la energía y duran más tiempo a tu servicio.

¿Qué más necesitas saber? Pues que están disponibles en las mejores ferreterías de Costa Rica en caja y en carrete para dar vida a tus proyectos de construcción y remodelación. Ahora ya lo sabes...

[www.viakon.com](http://www.viakon.com)  
Información y Servicio:  
[exportaciones@viakon.com](mailto:exportaciones@viakon.com)



**VIKON®**  
CONDUCTORES MONTERREY  
*da vida a tu proyecto*

Sin inquietarse, El Guadalupano esperó simplemente a tener la cancha para marcarla y lanzarse al mercado con un nuevo esquema de servicio para sus clientes: autoservicio asistido y que le da la posibilidad de exhibir más allá del 70% de sus líneas.

# Autoservicio asistido en El Guadalupano

Ya decía Deysi Chacón, la nueva gerente de Ventas del Fontanero, al preguntarle por El Guadalupano, uno de sus competidores fuertes, que no les tenía temor.

Y es que en esto de los temores a la competencia, tal parece que el Guadalupano tampoco se asusta con facilidad, y menos de rivales que andan amedrentando en el mercado con la “vaina” vacía.

Con decir que esta empresa dio un salto de esos que para describirlo con garrocha, hay que usar una triple, pues pasó al esquema de autoservicio, pero aclaran que se trata de un sistema asistido, pues eso sí, subrayan a toda costa que el servicio personalizado para nada, lo dejan de lado.

Y si de brincos hablamos, según nos contó el mismo Gerente General del Guadalupano, Gilberth Quirós, mudar hacia este nuevo esquema, les hizo pasar de un 8% a un 70% de exhibición. Y es que claro, la tienda ahora tiene sus propios pasillos, bien delineados, y con un parqueo grande en su parte trasera, ahora podría decirse que esta ferretería, abarca casi toda la cuadra, desde la esquina, donde siempre ha estado apostada.

Y para verlo con números, ahora el negocio abarca cerca de 2300 m2, el parqueo que consta de 800 m2, 150 empleados, más 100 que están en los otros puntos de venta, y además registran un promedio diario de 445 visitas de compradores.

Esa mañana, como lo hacen los compradores, decidimos ingresar por la zona de parqueo, como quien dice por la puerta de atrás, algo así como para sorprender a todos, pero más bien los sorprendidos fuimos nosotros con una ferretería tocada por el modernismo: pasillos amplios, señalizados, mercadería ordenada, mucha iluminación, detalles inequívocos de que la exhibición iba muy en serio.

No tuvimos que esperar mucho para que a nuestro encuentro saliera Quirós, que luego de subir las escaleras por donde se pueden mirar los retratos de los fundadores de la empresa, y un poco más allá, la primera factura que albergaba, probablemente la primera compra, y en lo que pudimos mirar detallaba que eran unas reglas que totalizaban cerca de ¢8.40, ingresamos hasta su oficina y ahí nos contó con minuciosidad parte de las galas que visten a este nuevo Guadalupano. “Esto del autoservicio asistido es porque hace unos años venía-

mos pensando en hacer cambios para aumentar la satisfacción de los clientes”, dice Gilberth, quien de aquí en adelante, nos cuenta la historia, esta historia pintada de cambios en un negocio de casi 70 años.

Siempre hemos creído en que debemos mejorar la experiencia de compra de los clientes, además entendemos que los tiempos cambian y también las empresas tienen que cambiar, y todo tiene su tiempo, por eso hicimos esta renovación hasta ahora.

De haber querido hacer esto hace 5 años, quizás no habría podido, porque no tenía capacidad de parqueo, por lo que todo es parte de un proceso de negociar varias propiedades que han ido llegando poco a poco.

## Tradicición

Una vez que tuvimos el espacio para la cancha, hicimos la cancha. No es fácil, hay costos muy importantes que hay que tomar en cuenta, porque no es solo hacer la cancha, hay que hacerla bonita.

Antes de lanzarnos con este nuevo concepto, hicimos un estudio de mercado, en el que los clientes nos dijeron que preferían venir al Guadalupano porque aquí tenían una atención personalizada, algo que no recibían en otros



Así lucen parte de los pasillos de esta ferretería, ordenados por departamentos.

Con este nuevo esquema, Gilbert Quirós dice que El Guadalupano gana mucho más en exhibición, pero que igualmente, la atención personalizada sigue imperando.



negocios de la competencia. Y al querer ir más allá, nos dieron a entender que el autoservicio era fácil en un supermercado donde el comprador probablemente conocía ya todos los productos, pero en una ferretería era más diferente porque los clientes llegan en busca de una solución y son muchos y no todos los productos que le pueden ayudar.

No quisimos para nada dejar de lado nuestra tradición de atención personalizada y por eso dijimos sí al autoservicio, pero al autoservicio asistido. Incluso, teníamos una plataforma de atención por teléfono, donde trasladamos el mismo servicio de

mostrador que teníamos y ahora hasta mejorado porque el comprador puede hasta sentarse. La idea principal con esto es que la gente no se sienta tan abandonada al usar el autoservicio y consolidar el servicio que ya teníamos.

### Un camino

No pudimos evitar preguntar a Quirós si este nuevo Guadalupano respondía a la forma en la que el grupo se alistaba para enfrentar competidores como Epa que poseen un esquema de autoservicio, pero que quizás no cuentan con esa parte de asistencia que ellos

agregan...

- Claro. Siempre hay que hacer lo que el cliente necesita y no lo que uno cree, y el estudio de mercado nos dijo que este era nuestro camino a seguir. Nunca tuvimos temor a este cambio, pues sabemos que a los compradores les ha gustado.

Pienso que este mercado tiene muchas oportunidades y más en este negocio, pero hay que buscar hacer las cosas con excelencia. Pueden haber 10 sodas en una cuadra, y si tengo una con trato diferente, buena comida y precios razonables, los clientes van a llegar, sin importar que hayan 9 opciones más.

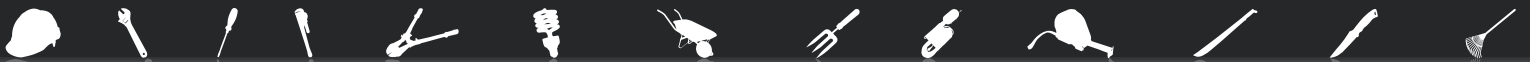
Entrarle a esto del autoservicio no es jugando, es cuidar muchos y cada detalle, todo es un proceso, pero en el que tampoco podemos descuidar nuestra tradición de mostrador por el que entran cerca del 70% de todas nuestras ventas.

Este es un negocio de todos los días, de buscar hacerle cada vez más, la compra agradable a los clientes. A la gente le da lo mismo comprar un saco de cemento en cualquier lado porque el precio es muy parecido, por eso buscamos darle algo más, más valores agregados.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



# LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Atiko	Carlos Becerra	Gerente Ventas	2296-2815	2220-4427		atiko.carlos@hotmail.com
Central de Mangueras	Jimmy Arguedas	Coordinador Mercadeo	2256-1111	2222-8513		ventas@centraldemangueras.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279-7762		gobando@celcocr.com
Capris	Gerardo Gutierrez	Director Comercial	2519-5000	2232-8525		gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389			
Conductores Monterey	Mauricio Soto	Gerente Comercial	2589-1335	2589-2126	N.D	viakoncr@gmail.com
Dicolor	Edgar Rodriguez	Gerente General	2433-2727	2433-2423		erodriguez@pinturasdicolor.com
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066	2272-1693	N.D	rpinto@disreposa.cr
el Electrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente Comercial	2259-0101	2259-3535		
Eaton	Walter Angulo	Gerente General	2247-7600			walter.angulo@aeton.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			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
NT Centroamerica	Carlos Mario Gallego	Gerente General	2239-2014			cgallego@ntcentroamerica.co.cr
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-7708	N.D	rmartinez@rosejo.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2260-8840	2260-8895	N.D	fvillalobos@ternium.com
Universal de Tilos y Htas.	Oscar Castellanos	Gerente General	2243-7676			gerencia@unitomi.com
tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828		dsossin@tornicentro.la

**NT CENTROAMERICA**  
www.ntcentroamerica.co.cr



**VARIEDAD Y CALIDAD TOTAL**



La Aurora de Heredia condominios tierra 1 Bodega 26 Telefax: 2239 - 2014 / 2293 - 7007  
www.ntcentroamerica.co.cr. mecatesuperior/facebook.com San José - Costa Rica



**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	2260 23 22	2260 34 33
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
INTACO	2211 17 17	2221 28 51
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**

ALROTEK	2452 10 46	2452 10 79
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
CONDUCTORES MONTERREY (VIAKON)	2589 13 35	2589 21 26

**CERRAJERÍA, CERRADURAS**

ATIKO WORLD	2296 28 15	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
ATOX	2223 86 72	2221 78 95

**EMPRESA TELEFONO FAX**

**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
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

**GRIFERÍA**

ICEC	2275 75 76	2275 80 81
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810

**HERRAMIENTAS**

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**

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 TILLOS Y HTAS	2243 76 76	2256 40 90

**Información: Mariela Smith. Tel. 2231-6722 ext. 150  
email: mariela.smith@ekaconsultores.com**

Acero

# FLAPS

## Discos de láminas de lija

Fuerza y rendimiento autorrenovables

- Lijado en frío
- Menor nivel de ruido
- Lijado homogéneo
- Alto rendimiento.

Madera

Acero inoxidable

Plástico



**metabo**<sup>®</sup>

8000 CAPRIS (227-747)  
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)



# Flexiamant super

***i...que su  
tronzadora sea  
más eficiente!***

- Para cortar hierro y acero en Tronzadoras de banco de 14" de diámetro
- Alta potencia y larga vida útil



Código	Dureza	Clase de calidad	Diámetro x grosor x perforación mm	Modelo	Nº de revoluciones máx./min	Unidad de empaque
505139	Duro	A30-R	350 x 3 x 25.4	—	4.365	10

**metabo**<sup>®</sup>

8000 CAPRIS (227-747)  
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)



**Solo Goltex Anti-Hongos  
ha probado y comprobado  
durante más de 30 años su poder  
contra hongos, algas y líquenes.**



**Oferta**  
**¢15.000 i.v.i.**  
Antes: ¢26.792 i.v.i.

Se nota  
que es **SUR**

Promoción por tiempo limitado