



¡Tendencias de Home Depot en Cañas!

Bernardo Bolaños, Gerente General de Ferretería Técnica (Fetesa), en Cañas, cree firmemente en el cambio y ahora apuesta a tener un negocio con un área de más 1650 m2. Con la ayuda de más de 40 colaboradores, su establecimiento se inspira en las tiendas de Home Depot.

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
1, 2 y 3 Junio 2012, Pedregal

32 Sección Automotriz

- 27** Especial: Electricidad y accesorios
- 24** ¿Cómo aumentar las ventas de soldadura?
- 18** Seguimiento a clientes
- 12** Cemex arroja sus números

ISSN 1409-2301



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
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
505020	A60-T	125 x 1 x 22	—	12.200	25
505021	A46-T	125 x 1,6 x 22	—	12.200	25

metabo[®]

8000 CAPRIS (227-747)
www.capris.cr



¡Sólo hay una Metabo!

Esmeriladora angular superior

230MM 2400W, 6600RPM, 120V/60HZ/1F, Metabo

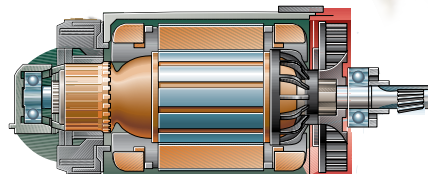
Código: 100941



9" Ø

Potencia Efectiva
1650 watts

- Empuñadura principal gira sin necesidad de herramientas
- Escobillas de carbón autodesconectantes
- Interruptor de seguridad de Metabo: bloqueo para evitar una conexión involuntaria
- Cubierta protectora protegida contra torsión, ajustable en pocos segundos sin herramientas
- Vibra-Tech (MVT): sistemas de amortiguación integrados que reducen las vibraciones en todas las áreas de sujeción.
- Empuñadura Metabo Vibra-Tech (MTV) Reduce la vibración.
- Motor Maratón; libre de polvo por rejilla protectora de bobinado.



MARATHON
MOTOR

Datos Técnicos:

Diámetro del disco	230mm
Potencia absorbida	2400 W
Potencia suministrada	1650 W
Revoluciones bajo carga nominal	6600 r.p.m.

metabo®

8000 CAPRIS (227-747)
www.capris.cr



Innovación en Morteros para Construir

Maxistik® 590

Gel epóxico especialmente formulado para realizar anclajes y fijaciones en concreto y mampostería.



¡Todos los componentes necesarios para la aplicación del Maxistik® 590 AHORA incluidos en su nuevo empaque!



Cartucho
bicomponente

+

Boquilla
mezcladora

+

Tuerca para
boquilla

=

Maxistik® 590
600 ml

¡Así de fácil y atractivo
es vender con INTACO!

• Píntame • Protégeme • Olvídame



- Fácil de aplicar
- Con poliuretano
- Mayor poder anticorrosivo
- Resistente a la corrosión

Los expertos recomiendan Lanco

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

Síguenos en



Nomine a su
Ferretero
Preferido

EL FERRETERO
DEL AÑO

Vote en:
www.expoferretera.com



Fecha límite
para nominar
29 de febrero

CONTENIDO



La II edición del Torneo Mundialito Abrasivos Norton, de fútbol 5, organizado por Transfesa, estuvo fuertemente disputado, con equipos ferreteros que llegaron armados hasta “los dientes”.

8 PINCELADAS

16 EXPOFERRETERA

Legados de Expoferretera

18 MERCADEO

Seguimiento a clientes

Dar seguimiento a las oportunidades de venta, prospectos y clientes es una de las mejores formas de generar mayores ingresos.

19 EN CONCRETO

¡Un toque de madera!

Una muestra de las novedades y tecnologías que se incorporan al mercado para tratar la madera, emularla, preservarla e incluso sustituirla.

24 ¿Qué se requiere conocer de soldadura para vender más?

Se tiene que ser muy buen soldador para conocer la totalidad de los conceptos que rodean al mundo de la soldadura y de paso, aplicarlos para vender más.

27 Especial electricidad y accesorios Hablemos a lo eléctrico

Más de un 20% y en franco crecimiento es el

tamaño que ocupan los accesorios y equipos eléctricos en el inventario de los ferreteros.

32 AUTOMOTRIZ

¡“Bravos” para los resortes!

Esos resortes de corte automotriz que en el pasado eran un dolor de cabeza para mecánicos y ferreteros, por lo duro y difícil para conseguirlos, han encontrado su aspirina con la empresa Resortes y Alambres Técnicos.

34 EL DEPENDIENTE

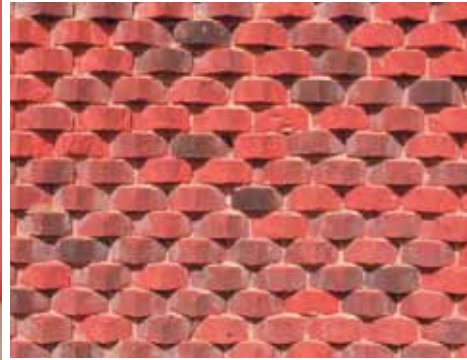
¿Cuándo se trata de comprar productos similares, con excepción del precio, qué factores se toman en cuenta? ¿Cómo se inclina la balanza entre un proveedor y otro?

35 CIMENTOS

36 EL FERRETERO

¡Un “Home Depot” cañero!

Bernardo Bolaños, Gerente General de Ferretería Técnica (Fetesa), en Cañas, explica que con la reciente apertura de su nuevo negocio, una ferretería de más de 1650 m², “hay que estar en continuo cambio, renovándose y reinventando cada vez que se tiene la oportunidad”.



MÁS QUE PINTURA,
MODA PARA TUS PAREDES.

10YR 21/436

En Protecto somos líderes en tendencias de color y constantemente estamos innovando para llevar a tus paredes lo último de la moda.

Por eso, te presentamos el color del año 2012:

Tea Dance.

Conoce más sobre el Color del Año y el Color Fashion en Distribuidores Autorizados y tiendas Protecto Decor.

 /ColorFans

SIN
OLOR

100%
acrílicas
MÁXIMA
durabilidad

6000
colores

color
fashion

www.grupokativo.com

 **Protecto**
LA DURADERA

En nuestra próxima edición

MARZO / TYT 189

Ranking de Productos y Marcas

Los productos y marcas que tienen mayor venta en las ferreterías

Especial: Herramientas Manuales y automotrices

Cierre Comercial: 19 de marzo 2012

Anúnciese en TYT



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

CARTAS

Videos en TYTenlinea.com

Después de la publicación del vídeo: "¿Cómo competir contra las grandes ferreterías?", publicado en [www.TYTenlinea.com](http://tytenlinea.com/%C2%BFcomo-competir-contra-las-grandes-ferreterias/), en el link: <http://tytenlinea.com/%C2%BFcomo-competir-contra-las-grandes-ferreterias/> un usuario del sitio publicó la siguiente opinión:

Es una tremenda verdad. Para todos hay. Vende tanto el grande, como el pequeño. De pronto habría que recalcar que los negocios son para ganar dinero, y tristemente hay quienes no entienden eso y ponen tiendas para perder dinero, es decir, solo para dañar la competencia.
Gregson



Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:

4,665 vistas en www.tytenlinea.com



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

6 MARZO 12 TYT • www.tytenlinea.com

► Rain Block

- Base agua.
- 750% de resistencia a cambios de contracción y dilatación.
- Anti-hongos.
- 5 colores de cartilla



► Polysil

- Base agua.
- Revestimiento decorativo.
- De alta resistencia a factores climáticos.
- Alta lavabilidad.
- Amplia gama de colores.



► Seal Block

- Base agua.
- Cubre Microfisuras.
- Anti-hongos.
- No necesita sellador.
- 450% resistencia a la elongación.
- Exteriores e interiores.



- Para ser utilizado sobre hierro negro o acero al carbón.
- Anticorrosivo por barrera.
- Amplia gama de colores.

► Anticorrosivo



Pinturas
Koral

www.pinturaskoral.com



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Y aunque hablara con cierta pausa, como para darse la seguridad de que una vez salidas las palabras era porque estaban bien pensadas, éste ferretero soltó una frase en la que necesariamente, debí detenerme: “a veces a los clientes hay que obsequiarlos con algún producto, y no es un regalo sino una inversión”.

Lo que pareciera ser una estrategia descabellada porque para muchos el inventario es sagrado, para este empresario era simple cosa de una inversión.

Y es que claro, cómo podría

Inversiones que no cuestan...

lograrse que los clientes usen y compren determinado producto sin conocerlo, sin haberlo usado al menos una vez. Ojo porque hay productos de productos y aquellos a los que sino se les motiva su venta de alguna manera, es inevitable que pasen temporadas de temporadas sobre los anaqueles de los mostradores.

Para terminar su discurso, el ferretero afirmó: “si al cliente le gusta el obsequio, lo probará y lo usará, y si le satisface, la siguiente vez vendrá para comprarlo, como ya dije es solo una simple inversión que tarde o temprano rinde sus frutos y que además sirve para ver el potencial de venta que tiene el producto”.

No hay duda, después de ese obsequio solapado de inversión, la siguiente vez que el ferretero vuelva a ver a su comprador, suponemos que le preguntará: “¿cómo te sentó el producto?, ¿lo probaste?, ¿qué te pareció?,

¿Lo seguirías usando? Preguntas suficientes para conocer en detalle si se está frente a un producto de rotación rápida, de calidad y para conocer los detalles y hacérselos notar al agente de ventas en la próxima visita, y así incrementar o reducir la compra. Para una decisión acertada, se requiere de información acertada. Y si se analiza con mayor profundidad, también podríamos ver que esta “inversión” también lleva consigo la de “comprometer” hasta cierto punto al cliente a volver, a sentirse motivado porque dentro de la tienda se sintió tan importante que hasta un obsequio recibió. Indudablemente, será una visita para una recompra segura.

Y que conste, no se trata ni estamos diciendo que es obsequiar por obsequiar ni de hacer una piñata navideña, es simplemente sobrellevar una estrategia de inversión en la que se pueda medir sus resultados. **TYT**

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
Daniel Piedra Brenes

Foto de Portada

Hugo Ulate

Suscríbese

www.tytenlinea.com

Circulación

suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

Suscríbese gratis por un año a la Revista TYT

- El acero chino amenaza el mercado
- Home Depot gana 3.883 millones de dólares en 2011, un 16,3 % más
 - Expoferretera recibió casi 2500 visitantes y 1000 empresas
- China muy preocupada por investigación de EEUU sobre sus productos de acero
 - Nuevo taladro atornillador de 'Festool'



www.tytenlinea.com

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



Materializamos la seguridad
y le sumamos garantía de por vida.

1961-0212



Calidad y surtido en soluciones de cerraduras y candados.



www.best-value.net



Tel: 2494-4600

Fax: 2444-8351

www.importacionesvega.com



¡Campeones abrasivos!

Como los discos y las lijas, bien afinados y listos para entrarle a cualquier terreno, así de “peleado” estuvo la II Edición del Torneo Mundialito Abrasivos Norton, de fútbol 5, organizado por Transfesa.

Más de 15 ferreterías de todo el país, llegaron a la justa, en un certamen en el que nadie quiso regalar nada.

El requisito para las ferreterías era que el equipo que conformaran tenía que estar constituido por empleados del negocio, para evitar precisamente que se colaran los llamados “forros”. Los partidos se disputaron arduamente, y con rechinar de dientes incluido.

Estos fueron los ganadores del torneo y las jugadas de más emoción. **TYT**



¡Reñidos! Así estuvieron todos los encuentros, como el protagonizado entre La Carreta (de rayas) y Unidos Mayoreo.



¡Campeones! El Colono Agropecuario de Guápiles se mostró imparable y se llevó el primer trofeo con el premio de un fin de semana para todo el quipo, en un hotel de playa todo incluido.



La Corporación Hermanos Yu-Chu (Femaco) de Limón obtuvo el segundo puesto, y se ganaron un uniforme completo para todo el equipo.



Los muchachos de Unidos Mayoreo sudaron en grande la camiseta y se quedaron con el tercer lugar.



Desde Libera Guanacaste, el cuadro de Agropecuaria La Carreta, mostró mucha solidez desde el inicio, pero las lesiones de varios de sus integrantes causó mella, y debieron conformarse con el cuarto puesto.

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

**Aproveche este verano
y pinte su techo**

Ofrecemos
una amplia línea de productos
para la ejecución de sus proyectos.



Anticorrosivo Acrílico

- Acabado Impermeable.
- Excelente Adherencia.
- Película Flexible.



Anticorrosivo Base Solvente

- Acabado Brillante.
- Excelente Nivelación.
- Buen Cubrimiento.

Para mayor información
visitenos en nuestra página web
www.celcodecostarica.com
Contáctenos al:
Tel.: 2279-1271

CELCO
es calidad

front

Verdadera Economía

ALTA RENTABILIDAD Y CALIDAD



**Grupo
Materiales**

Odilio Villalobos, Gerente
General de Grupo Materiales
en San Vito de Coto Brus.

Front es un producto de muy
alta calidad y en términos de
rentabilidad el negocio ha
salido ganando por la
aceptación de los clientes.



FIXUR
FERRERÍA

Esteban Cordero, Gerente
General y Jonathan Núñez,
Proveedor de Fixur en San Isidro
del General.

Nos ha ido muy bien con este
tipo de llavines, pues tienen
muy buen precio y un alto valor
estético y eso le ha gustado a
los compradores.

ATIKO

DECOMAR



FONSULLO S.A.

LLUKSY

Travex
Seguridad a tu medida

ENLACE
LOCK
Mejor Producto. Mejor Precio.

LLAVINES - CERRADURAS - CANDADOS

www.atikoworld.com • Tel: 2296-2815



Un millón de toneladas al año

Con la misma cautela que el Banco Central anunció su proyección para el crecimiento de la economía -cerca al 4%- ó 3,8% para ser exactos, Cemex estimó su repunte para este año.

Según Roberto Pongutá, Director País de Cemex, después de que en el 2011, la compañía tuvo un crecimiento del 3% en toneladas de cemento, espera obtener un 5% para este año.

Desde el 2001, la empresa ha invertido cerca de \$62 millones en el país.

En Costa Rica, se consumen cerca de 1,200.000 toneladas de cemento por año. **TYT**

Roberto Pongutá, Director País de Cemex, se mostró optimista con las proyecciones de crecimiento de la empresa. Cemex espera obtener un 5% para el 2012.

Plasma vrs oxicorte

No se trata del marcador de un juego de fútbol, pero cuando vimos a Francisco Murcia, Gerente de Ventas para Norte, Sur, Centroamérica y el Caribe de Hypertherm, no pudimos evitar hacerle una “marca a presión”, para que nos contara algunas de **las ventajas que tiene el corte de plasma sobre el tradicional de oxicorte.**

Estas fueron algunas de sus respuestas:

1- Los cortes mediante plasma presentan menos escoria, menos deformación y una menor zona afectada por el calor.

2- Con velocidades de corte significativamente superiores, el plasma supera al oxicorte incluso antes de que considere las operaciones secundarias y el tiempo de precalentamiento del oxicorte.

3- Debido a que los costos operativos se reparten en más piezas por hora, el costo por pieza es menor.

4- Menor costo operativo y mayor productividad derivan en más ganancias.

5- No es necesario regular gases ni dominar la composición química de la llama. Las antorchas

como Hypertherm están diseñadas para arrastrar la antorcha por toda la plancha. No es necesario mantener distancia.

6- Permite cortar o ranurar acero al carbono, aluminio, acero inoxidable, cobre y la mayoría de los demás metales. Se puede usar para cortar metal apilado, parrillas

metálicas y hasta metal oxidado o pintado.

7- El gas combustible más popular para el oxicorte es el acetileno, un gas inestable y altamente inflamable. Por ejemplo con los sistemas Powermax, el aire comprimido es el único gas que necesita. **TYT**

Francisco Murcia (derecha), en la Feria del Soldador de Capris, cuando hacía una entrega de uno de los premios a soldadores que llegaron a probar el sistema de corte de plasma.





Plyteck
La Madera del Futuro

CON PLYTECK SUS PROYECTOS NO SE DETIENEN

THE PLYCEM COMPANY OPERA BAJO PROCESOS ECOEFICIENTES, GARANTIZANDO PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD, A LA VEZ QUE MINIMIZA LOS IMPACTOS NEGATIVOS EN EL MEDIO AMBIENTE.



Sin PLYTECK.

Con PLYTECK.

Imágenes con fines ilustrativos.



INCOMBUSTIBLE

FÁCIL DE TRABAJAR

ALTA RESISTENCIA A LA HUMEDAD

PLYTECK es ideal para ser exitosamente aplicado en la producción de sobres de mesa, armarios y muebles de cocina. Su estable superficie, resistencia a la humedad y buena resistencia mecánica lo convierten en una alternativa **MUY ACCESIBLE**.

Encuéntrelos en los distribuidores autorizados a nivel nacional.



Plycem
Tecnología de Avanzada en Fibrocemento

Para mayor información: (506) 2575-4310 / 2575-4311/servicioalclienteplycem@elementia.com

www.plycem.com



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

• Tel: 2433-2727 • Fax: 2433-2423

Pinturas
DICOLOR

Tesoros Ferreteros

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

Centro de Eventos
PEDREGAL



Automotriz



Oscars
Ferreteros



Coctel de
Inauguración



Demostraciones



Tienda
Ferretera



Retos

Negocios



expo
FERRETERA

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

La feria más grande al por mayor de productos
para ferretería, construcción y automotriz.

1, 2 y 3 de junio 2012 • Centro de Eventos Pedregal

Reserve su stand. Braulio Chavarria • braulio.chavarria@eka.net Tel.: 8372 1192
Regístrese para obtener su entrada en www.expoferretera.com

Organiza:



Campeonato de fútbolín

Expoferretera y Dewalt le invitan a participar del campeonato de fútbolín que hay preparado durante los 3 días de feria. Tendremos ganadores todos los días así que es mayor su oportunidad de ganar. Pueden participar todos los equipo que deseen con un mínimo de 2 personas

Para inscripciones al Tel: (506)2231-6722

e-mail: mirtha@ekaconsultores.com

CAMPEONATO



FUTBOLIN



Expositores 2012 Confirmados al 27 de febrero



Legados de

expo FERRETERA



Minutos antes de iniciar, faltaría si acaso 20 minutos para la hora de arranque, cuando el señor Lang miró una y otra vez al cielo, como para implorar que el resultado de su participación fuera todo lo exitosa que se propuso.

Para Lang, esa mañana era diferente, muy diferente a las otras “y por qué no, si todo está en orden, hemos practicado una y otra vez, y sabemos muy bien de lo que estamos hablando. Ahora solo falta que lleguen los clientes”, pensó Lang. Para el Presidente de Plastilang, ya no era solo un asunto de esperar, “teníamos una buena estrategia y sabíamos que tendría que dar los resultados esperados, y cómo no, si sabemos que a este mercado le encantan las innovaciones”, fue su segundo pensamiento, ya a solo unos segundos de la hora.

“Así pasamos los tres días de la feria, mostrando como nuestros expanders radiales eran capaces de soportar la tonelada de un vehículo colgando. Obtuvimos muy buenos resultados porque los ferreteros, ante la novedad, estuvieron abiertos a negociar y si tuviéramos que ponerle una calificación al evento, le daríamos un 9”, indicó Lang, después de saber que su producto fue uno de los más innovadores de la actividad. “Impresionó ver un carro colgado por unos expanders”, dijo Carlos Jenkins, Encargado de Compras de la Ferretería JR Vargas de

Atenas.

Como le sucedió a Lang, la participación en una feria conlleva más que la compra del espacio de exposición, presenta el reto de desarrollar y aplicar toda una estrategia conjunta con los objetivos que se quieren lograr, porque por más productos innovadores y por más imagen que se tenga en el mercado, sin este ingrediente, no se puede esperar a que los compradores abarrotan un stand, o lo que es más, hagan fila para comprar.

En solo 3 días

A muchas empresas, esta feria les ayuda a incrementar la productividad. “Veo a varios distribuidores en un solo sitio en 3 días y con todos los productos de Lanco”, dice Ignacio Osante, el gerente de esta empresa, y quien también espera a sus clientes no con lo mismo, sino con un as bajo la manga, un producto novedoso que precisamente lanza en la feria, y que en este caso fue DuraLife, un sellador transparente siliconado para proteger y extender la vida del concreto.

Osante también agrega, al analizar la participación de esta edición que “el lugar - Pedregal -

estuvo mucho mejor, pero la afluencia de gente aún es poca. El negocio ferretero ha cambiado mucho. Nuestros objetivos fueron alcanzados en un 70%”, sentenció Osante.

Dar un número sobre el total de negocios que visitaron la feria, no es tan sencillo, pero sí podríamos decir que sobrepasa el 50% del total del mercado.

“Toda estrategia, tarde o temprano tiene como resultado vender más”, revela Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, “y así la feria también da otras oportunidades como mostrarle a los clientes buena parte de la gama de productos, así como las novedades, que en otras condiciones sería difícil enseñar”.

Igualmente, considero que el encuentro con muchos compradores, también esconde valores de trascendencia, y esto lo respalda Vargas al indicar que “cuánto podría tardarse uno en ir a saludar cliente por cliente a sus negocios, a escucharlos, a negociar, a apoyarlos, y la feria da esa oportunidad en tres días”, asiente Rafael y no lo piensa mucho para agregar que “en esta feria hicimos algo que para nosotros tiene mucho valor: aumentar la calidad de nuestra atención y servicio”.

“Parte de los beneficios que recibimos en la feria fue la oportunidad de encontrar y conversar con muchos de nuestros clientes, agradecer su preferencia y reforzar los lazos de amistad”, confesó Róger Jiménez, Gerente Comercial de INTACO, en respaldo a las palabras de Vargas, y quien subraya que este encuentro “fue un excelente momento para mostrar nuestra nueva imagen. Lanzamos productos nuevos porque la Expo es un excelente foro y oportunidad para esta estrategia”, dice Jiménez.

Y va más allá: “captamos nuevas oportunidades con clientes que recién abren sus negocios y con otros compradores retomamos con más intensidad las relaciones comerciales”.

Finalmente afirma que “en la medida que más clientes visiten la feria, los proveedores nos sentiremos más motivados a realizar las cosas mejor para ofrecer un paquete realmente atractivo” Póngale usted la mira que quiera, y vea por donde vea, el desarrollo de una estrategia ayuda a aprovechar una feria. No llevarla equivale prácticamente a no estar. Lo malo es que sus clientes lo busquen y que su empresa presente esté ausente. **TYT**

Tecno Lite®

¡La Iluminación
que adoro !



www.tecnolite.co.cr



¿Su ferretería ofrece productos
que den **seguridad y calidad?**

Ofrezca productos certificados 



Yo prefiero **GE**, ¿y usted?



ALMOTEC
ELECTRICA



Consulte por nuestros distribuidores Tel: **2224-0244**

Seguimiento a clientes

Dar seguimiento a las oportunidades de venta, prospectos y clientes es una de las mejores formas de generar mayores ingresos. Por lo general, la falta de respuesta y seguimiento son las principales causas de conseguir pocos cierres o remates de venta.

Por Jorge E. Pereira

Como gran cantidad de actividades de venta se hacen por email, los sistemas automatizados se han hecho populares. Los CRM tradicionales, que ayudan a hacer ese trabajo, no son muy útiles para empresas pequeñas o profesionales independientes. Los CRM generalmente son de alto costo y requieren mucho tiempo para aprenderlos. Como son muy completos y hechos para grandes empresas, tienen demasiados datos que completar, requiriendo demasiado tiempo para ello.

YesWare al rescate

Por casualidad, encontré una aplicación (app) que corre con el email de Google y el navegador Google Chrome. Esta app - llamada YesWare - integra una buena cantidad de funciones de CRM. Es gratuita, muy simple y fácil de usar. Algunas de las características de esta aplicación son las siguientes:

- Integrada con Gmail: YesWare se integra con las cuentas Gmail, que es el lugar de donde se envían propuestas y se tiene el contacto con los prospectos y clientes. Una ventaja de Gmail, integrado con Yesware, es que se evitan los filtros de spam que muchos otros servicios de email no tienen.

- Plantillas de venta personalizadas: con este programa pueden crearse plantillas personales o machotes de correo electrónico para cada etapa del proceso de

venta, con el fin de responder rápidamente a los prospectos o clientes. La edición de las plantillas o machotes permiten incluir enlaces, imágenes y textos de diferentes tipos.

- Organizado por la actividad de ventas: presentado con su productividad en mente, YesWare pone sus plantillas o machotes justo donde se requieren. ¿Manejo de una objeción o la gestión de su cartera? No hay problema, usted la tiene siempre en Gmail, su correo en la web, que puede acceder desde cualquier parte y en todo momento.

- Informes de seguimiento: YesWare muestra la fecha y lugar en que se abrió el email enviado y la fecha en que se hizo.

- Informe de prioridad: este informe muestra las conversaciones más activas que se han generado, así que usted puede priori-

zar sus esfuerzos de seguimiento.

- Informe de actividad: YesWare proporciona una forma rápida de ver cómo se está usando el tiempo. Si quiere conocer el resultado de sus esfuerzos y el logro de sus metas, un informe de actividad muestra una distribución de las plantillas de la venta utilizadas.

- Sincronizado con su CRM: si se tiene un CRM con un clic, cada email que se envíe puede ser automáticamente sincronizado en el CRM. Ya sea que utilice Salesforce, Sugar, PipeJump, Microsoft Dynamics Net, Highrise u otros YesWare es la forma más fácil de ahorrar correo electrónico a su CRM.

- YesWare para grupos: una versión para grupos de personal de empresas se encuentra dispo-

nible a un costo muy razonable, que básicamente hace lo mismo que la versión personal que es gratuita y sin límite de tiempo de uso.

Matthew Bellows, es el fundador y CEO de YesWare. Es el responsable de las ventas y dirección estratégica de la empresa. Matthew cuenta con más de 10 años de experiencia en ventas y el objetivo de su empresa es ayudar a los vendedores a cerrar más ventas, en forma rápida.

En resumen, es una aplicación para Google Chrome que es indispensable para agilizar y dar seguimiento a las actividades de venta personal. Altamente recomendable.

Se puede bajar de la dirección URL: <http://www.yesware.com>
Fuente: www.mercadeo.com



EN CONCRETO

UN TOQUE DE MADERA

Una muestra de las novedades y tecnologías que se incorporan al mercado para tratar la madera, emularla, preservarla e incluso sustituirla.



Barniz de poliuretano para pisos.
Curado por humedad.



Laca autocatalizada para madera.

**DISTRIBUYE: CELCO
DE COSTA RICA
TEL.:(506)2279-1271**

www.tytenlinea.com • TYT MARZO 12 19

100% TECNOLOGÍA MONOBLOCK



No deje el pelo botado!



ATLAS

LAS ÚNICAS QUE
NO BOTAN PELO

Distribuidor Exclusivo:  www.rosejo.com

EN CONCRETO



Canteadora Neo de 8" 1500 Watts,
2 Hp, 220 V. Monofásica.



Cepilladora neo 20", 2230 Watts,
3 Hp, 220 Voltios. Monofásica.



Router Neo 1/4" 1200 Watts.



Caladora Neo Láser 3-3/8"
750 Watts.



Sierra mesa Neo Next 10".
2-3/4 Hp, 2100 Watts.

**DISTRIBUYE:
IMPORTACIONES VEGA
TEL.: (506) 2494-4600**



Variedad de madera Amatek: Cepillada sin
tratar, MDF, Plywood Fenólico y línea tratada.
**DISTRIBUYE: MEXICHEM
COSTA RICA, S.A.
TEL.: (506) 2209-3219**



Barniz en Spray (Varnish Stain Harris). Barniz alquídico que brinda bellos y duraderos acabados para diversas superficies. Protege del agua y los rayos ultravioleta. Restaura superficies de madera acabadas por el tiempo. Para uso interior y exterior. Brinda súper brillo y protección a las superficies.



Duranza. Acabado semitransparente para maderas, diseñado para proteger las nuevas y rejuvenecer las secas y desgastadas debido a las inclemencias del tiempo. Protege de los rayos ultravioleta y la humedad. Resistente a hongos, microbios y moho. Impermeable. Protege y restaura maderas exteriores.



Wood Stain. Tinte de aceite para madera hecho con resina de poliuretano y pigmentos, de fácil aplicación y de acabado uniforme. Penetra profundo en maderas sin oscurecer. Mantiene su color. Para uso interior / exterior. Disponible en 20 tonalidades de maderas naturales



Wood Zin. Preservante para madera contra el moho, la humedad, la pudrición y las manchas de humedad. Previene las termitas. Uso interior y exterior. Puede pintarse después de aplicado. 100% Transparente. Impermeable



Repleno para madera (Acrylic Wood Filler). Masilla a base de agua, para reparar agujeros, grietas y rayonazos en superficies de madera. Puede pintarse y lijarse. No se encoge ni se agrieta. Se limpia fácilmente con agua. Varios colores: pino, roble, caoba, imbuia y cedro.

DISTRIBUYE: LANCO
TEL.: (506) 2438-2257

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

FUERZA
EN SU TRABAJO

www.imacasa.com

EN CONCRETO



Duretano Performance. Sistema de dos componentes de poliuretanos que se desarrolla para maximizar el desempeño del taller, sin descuidar la belleza y durabilidad de los acabados.

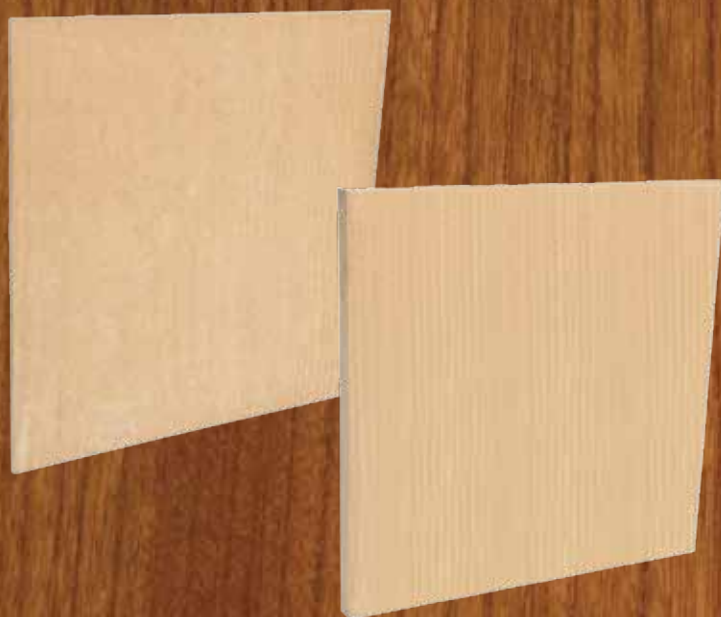
**DISTRIBUYE:
DURALAC PINTURAS
TEL.: (506) 2257-7075**



Duretano clásico es el estándar de calidad por más de 15 años en poliuretanos para madera para la fabricación del mueble de lujo. Reduce significativamente el tiempo y costo de aplicación comparado con selladores de nitrocelulosa.



Poliuretano PU2+1. Sistema de fácil aplicación y con el alto nivel de desempeño que ofrecen los sistemas de poliuretano.



**DISTRIBUYE: PLYCEM
TEL.: (506) 2575-4300**

Lámina fabricada bajo el concepto de Fibromadera. Trabaja con las mismas herramientas que la madera por lo que se puede cortar, cepillar, pintar o pegar. Espesores de lámina: 4, 6, 9, 12, 14 y 18 mm, en textura clásica (lisa) o cedro.

Usos: muebles, closets, estanterías, puertas, decoración, escenografía, fondos y respaldares de muebles.



IMPORTACIONES EL AMIGO FERRETERO S.A.

IMPAFESA

Tels: (506) 2297-8282
2297-8383 / 2297-8484
Fax: (506) 2297-4141
elamigoferretero@ice.co.cr
Dirección: Moravia Centro,
del Megasuper 300 mts Norte



GATER[®]

Cerraduras que brindan seguridad

www.gaterlocks.com



Las cosas más importantes de la vida
requieren de una **Decisión Inteligente**



Decisión Inteligente:

Porque todos los detalles son notorios



Decisión Inteligente:

Productos con más variedad de diseños y
colores a más bajos costos



¿Qué se requiere conocer de soldadura para vender más?

Se tiene que ser muy buen soldado para conocer la totalidad de los conceptos que rodean al mundo de la soldadura y de paso, aplicarlos para vender más.

Uno de los mayores problemas que se han detectado en las ferreterías, según los expertos “es que se preocupan por darle al cliente lo que pida, pero no en ir más allá y conocer las necesidades del comprador”, dice Francisco Herrera, Gerente General de Proveeduría Total.

Y Herrera va más allá al indicar que muchos, por ejemplo, venden diversos tipos de electrodos, pero no saben para qué se usa cada uno, cuáles materiales se pueden o no soldar con los diversos productos, y sino es por que los clientes específicamente se

los solicitan, probablemente las ventas serían muy bajas.

Así las cosas, bien vale la pena revisar algunos conceptos en esta materia.

De acuerdo con varias consultas que trasladamos a algunos de los oferentes de estos productos en el mercado, entre ellos Capris, indican que la soldadura como la mayoría de procesos o procedimientos productivos y de fabricación se ha ido redescubriendo, evolucionando y especializando a lo largo de los años.

Enrique Calderón, Gerente del Área de Soldaduras de Capris, sostiene que “muy frecuente-

mente escuchamos expresiones en las ferreterías como: “¡déme un kilo de la soldadura delgada! O ¡déme dos cajas de la gruesa!”. Aquí encontramos los dos conceptos básicos principales que debe comprender y saber transmitir el ferretero, y que son el tipo y grueso de la soldadura”.

Tipos de soldadura

De acuerdo con Capris, los más vendidos en el mercado ferretero son el E6013, E7018, E6011, E6010, electrodos especiales y alambre MIG.

Y como uno de los más vendidos es el E6013, veamos qué significa

la nomenclatura EXXXX.

ver Ilustración 1

E6013: es el más popular, se usa para trabajos generales, verjas, portones, mantenimiento; en general, estructura liviana.

E7018: su uso se centra en el mantenimiento industrial y estructuras pesadas.

E6010 y E6011: son las llamadas soldaduras de alta penetración, precisamente porque funcionan de esta manera “escarbando” más dentro del acero que un electrodo E6013 o E7018, por ejemplo.

Electrodos especiales: los más populares en el sector ferretero son los inoxidable como E308, E309, E316; además los electrodos para soldar aluminio como el E4043, E5356 y los electrodos para soldar hierro fundido (fundición).

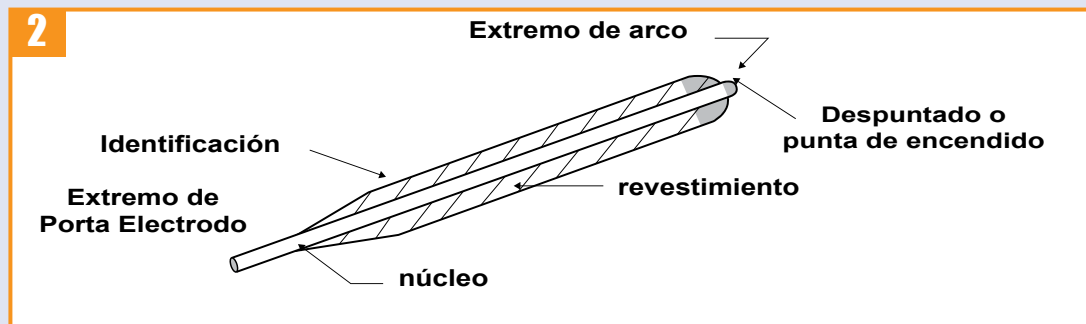
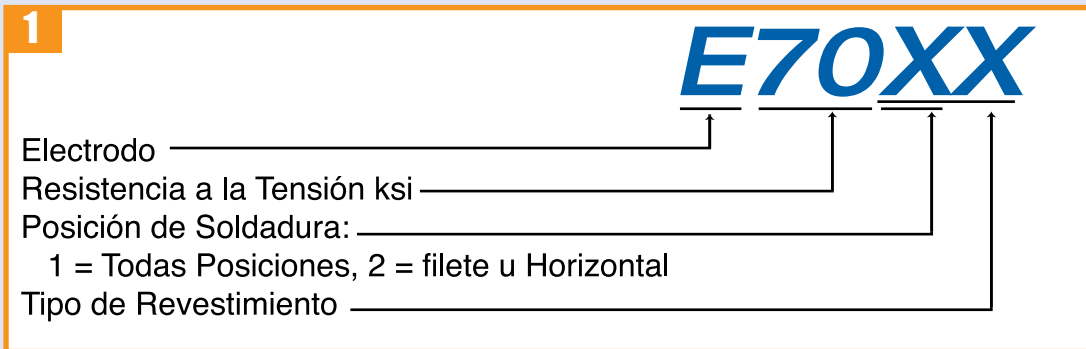
Grueso de la soldadura

Nos referimos al diámetro del núcleo metálico, los más populares son en 3/32” (2,4mm) y 1/8” (3,2mm), pero además existen otros diámetros como 1/16”, 5/32”, 3/16” y 1/4”.

ver Ilustración 2

MIG y TIG

La diferencia principal entre estos dos procesos radica en la forma



en que la soldadura se aplica y los fines para los que son estas soldaduras.

En el proceso MIG un rollo de alambre de soldadura para utilizar con o sin la asistencia de gas de protección es colocado en el portarollo, éste se hace pasar en medio de dos rodillos con una ranura calibrada al ancho del alambre de soldadura, estos rodillos prensan el alambre en medio de los dos y posteriormente se hace pasar por el interior de la guía de alambre (o liner), que a su vez está dentro de la manguera y cuerpo de la pistola.

Uno de estos dos rodillos está conectado con el eje de un motor de velocidad variable y por lo tanto, al accionar este motor, el alambre será impulsado a través de los rodillos, a través de la pistola para salir por el otro extremo en la boquilla.

La pistola funciona por medio de un gatillo (botón) que cuando se acciona abre la válvula para el paso de gas que en la mayoría de los casos es CO₂, abre la entrada de corriente para soldadura y acciona el motor que impulsa el alambre de soldadura.

Según Calderón, aquí la técnica de soldar es más sencilla ya que solo se debe controlar la velocidad de avance manteniendo apretado el gatillo.

En el proceso TIG, en lugar de un rollo de soldadura alimentado por la máquina, se usa una barra de metal de aporte de diámetro calibrado y constante que mide 36 pulgadas de largo y que se agrega al área soldadura (charco de soldadura) de forma manual.

En lugar de una pistola se usa una antorcha por la que pasa la corriente eléctrica suministrada por la fuente de poder (máquina), esta corriente pasa a través del

cuerpo de la antorcha y por una barra calibrada no consumible de tungsteno para formar el arco eléctrico; también el gas de protección, que en la gran mayoría de los casos es argón, pasa a través del cable y cuerpo de la antorcha.

Inverter

El Inverter en soldadura es un tipo de máquina de soldar pequeña y tiene capacidades grandes, por ejemplo una máquina de 350 amperios, con la tecnología de transformador tradicional pesaría unos 110-130 kgr, mientras que un Inverter de la misma capacidad pesa 30-40 kgr. El Inverter es también conocido en el mercado, como inversor.

Técnicamente, hablando, el Inverter toma la corriente eléctrica, la hace pasar por un rectificador, y el resultado es corriente directa que se hace pasar por una compuerta electrónica llamada IGBT, esta compuerta convierte la señal que le entra, en corriente alterna de onda cuadrada con una frecuencia que ronda los 20-30 KHz en lugar de los 60Hz con los que se trabaja normalmente.

Esta muy alta frecuencia de corriente alterna obtenida electrónicamente le posibilita al transformador ser físicamente mucho más pequeño y también eléctricamente más eficiente, es decir, con un consumo mucho menor puede hacer lo que máquinas más grandes hacen con consumos superiores.

Manuel Jiménez, experto en soldadura de Importaciones Vega, también hace su aporte en este punto, al indicar que el inversor no solo viene a aportar mayor eficiencia a los trabajos sino “todo está en hacer entender a los sol-



Material	Polaridad	Electrodos
Acero Inoxidable	CC (+) solamente CA	E30815, E31015 E30816, E34716
Bronce	CC (+) solamente	E-CuSn-C
Aluminio	CC (+) solamente	AL-43
Hierro fundido	CC (+) solamente	Est
Acero de alta dureza	CC (+) solamente CA	E 7 0 1 0 - A 1 , E 8 0 1 8 - C 3 , E 7 0 2 7 - A 1 , E8018-C1
Acero común	CA	E6011, E7014, E7018
	CC (+) solamente	E6010, 5P, E7018

dados las ventajas del inversor, pues muchos se niegan a cambiarse, quizás porque en las ferreterías no reciben la asesoría idónea para conquistar estos clientes”.

Tendencia marcada

Los avances que está alcanzando

la soldadura, en especial en el área de automatización de procesos como en la industria del automóvil, con grandes plantas de fabricación y con cientos de robots cumpliendo funciones específicas de soldado, en alguna de las partes que van unidas, ya sea dentro del chasis o en

EN CONCRETO

diversas partes, camina con rapidez. En el caso de Costa Rica, según Enrique Calderón, Gerente del Área de Soldaduras de Capris, hay dos tendencias: la proliferación del uso del proceso de soldadura MIG y el proceso de corte por plasma.

El proceso de soldadura MIG es cada vez más utilizado en lugar del proceso de electrodo revestido, por ser más rápido, más eficiente ya que se aprovecha un porcentaje mucho mayor de la soldadura (90%-95%) que el electrodo revestido (55%-60%) y más fácil en su aplicación. Si a esto agregamos la posibilidad de usar alambre de soldadura que no use gas, obtenemos un sustituto muy adecuado para la mayoría de las aplicaciones donde se usa el electrodo revestido regularmente. Por otro lado, si hablamos de corte de metales, no hay duda

que el plasma es la sensación en la actualidad.

En el pasado se ha usado el proceso de oxiacetileno como medio de corte para los procesos de fabricación, tanto en cortes rectos como curvos. Básicamente, el proceso implica calentar el metal, y por medio del chorro de mezcla de gases oxígeno y acetileno para dar como resultado un corte de calidad media.

Por otro lado, el proceso de corte por plasma usa el aire comprimido y la electricidad para formar un chorro de aire ionizado (plasma) que desplaza el material a cortar dando como resultado un corte de calidad, en un menor tiempo, con poco calentamiento del material y con casi nada de retrabajos.

Con el proceso de plasma se puede cortar cualquier material eléctricamente conductor, como acero al carbono, acero inoxidable, aluminio, hierro fundido, cobre, bronce, magnesio, y otros; mientras que con el oxi-

acetileno solo se puede cortar acero dulce.

El buen soldador entiende de soldadura, y el que es soldador está preparado para vender más y entender lo que requieren sus clientes, antes de que éstos se lo pidan...



Inventario idóneo

De acuerdo con Calderón, es cada vez más el grado de especialización técnica en el país, por lo tanto las ferreterías deberían contar con un inventario que incluya consumibles (soldadura) para la mayoría de las necesidades que van a surgir.

Electrodos:

E6013 en diámetro de 3/32"

E6013 en diámetro de 1/8"

E7018 en diámetro de 1/8"

E6011 en diámetro de 1/8"

Para inoxidable E308 en diámetro de 3/32"

Para inoxidable E308 en diámetro de 1/8"

Para aluminio E4043 en diámetro de 1/8"

Alambre para MIG:

0.025" (0,6mm)

0.030" (0,8mm)

0.030" (0,8mm)

0.035" (0,9mm)

0.035" (0,9mm)

0.030" (0,8mm)

Sin gas 0.035" (0,9mm)

Para aluminio 0.035" (0,9mm)

TIG ER70S-6 diámetro 3/32"

TIG ER70S-6 diámetro 1/8"

TIG para aluminio ER4043

diámetro 3/32 Sin gas 0.035" (0,9mm)

Para aluminio 0.035" (0,9mm)

TIG ER70S-6 diámetro 3/32"

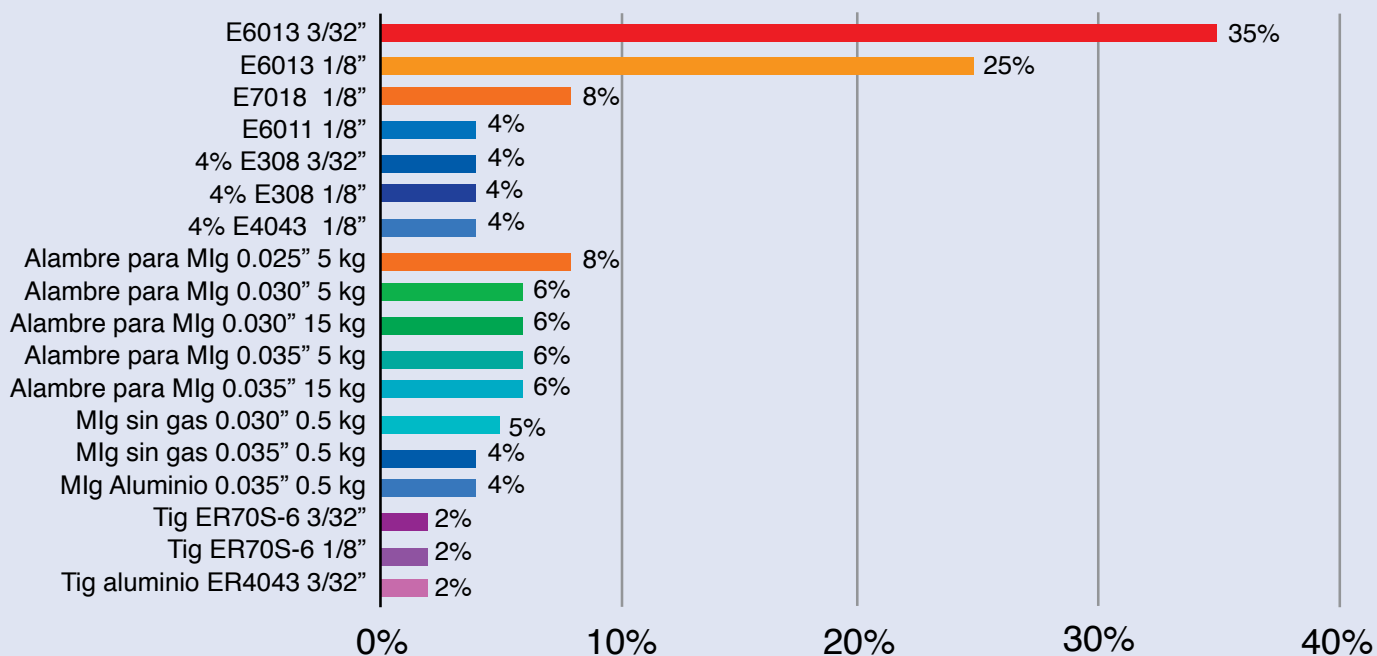
TIG ER70S-6 diámetro 1/8"

TIG para aluminio ER4043

diámetro 3/32". **TYT**

Proporciones de volumen de inventario

Distribución porcentual de cómo deberían ser las proporciones de volumen de inventario a considerar. Fuente: Capris



EN CONCRETO

Electricidad y Accesorios

Hablemos a lo eléctrico

Más de un 20% y en franco crecimiento es el tamaño que ocupan los accesorios y equipos eléctricos en el inventario de los ferreteros. Un rubro que además de su repunte también combina una fuerte dosis de estética y por supuesto tecnología.

Distribuye: Taiké • Tel.: (506) 2231-7307



Empotrable con interior reflectivo y con vidrio. Tipo de socket: 1 x 60W E27. Tamaño: 180 mm x 165 mm. Colores: blanco, plateado. Marca: IRADI.



Plafón con vidrio semi transparente. Tipo de socket: 1 x 60W E27. Tamaño: 290 mm x 290 mm. Color: madera. Marca: IRADI.



Plafón moderno con vidrio lechoso. Tipo de socket: 1 x 60W E27. Tamaño: 230 mm x 230 mm. Color: níquel. Marca: IRADI.



Empotrable Móvil Plano. Tipo de socket: 1 x 50W MR16. Tamaño: 41 mm x 110 mm. Colores: blanco, plateado, onix, bronce. Marca: IRADI.

Electricidad y Accesorios

Distribuye: Aceros Carazo • Tel.: (506) 4000-1227



Electrodo convencional. Modelos: 6011, 6013 y 7018. Marca: Lincoln Electric. presentación práctica de 1 y 1/2 kilogramo para el cliente ferretero.



Máquina de soldar TIG. Modelos: TIG 200 Amp. Marca: Hutong. Equipo de soldar proceso TIG y convencional de 200 Amp., 240 Voltios.

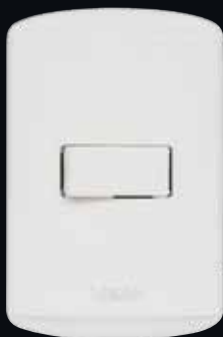


Equipo de corte Oxy-acetileno. Modelo: Jouneyman. Marca: Victor.



Motosoldador. Modelos: Outback 185. Marca: Lincoln Electric. Equipo autogenerado para soldar.

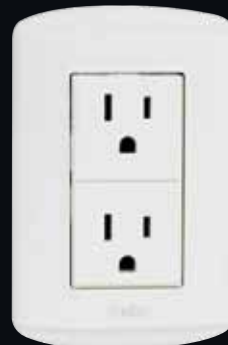
Distribuye: Impafesa • Tel.: (506) 2297-8282



Apagador sencillo placa. Amperaje: 10. Voltaje : 125. Material: baquelita Color: márfil.



Apagador doble placa. Amperaje: 10. Voltaje: 125. Material: baquelita Color: márfil.



Toma doble polarizado placa. Amperaje: 10. Voltaje: 125. Material: baquelita Color: márfil.



Centro carga. 12 Espacios. Empotrable.

Distribuye: Bticino • Tel.: (506) 2298-5600

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



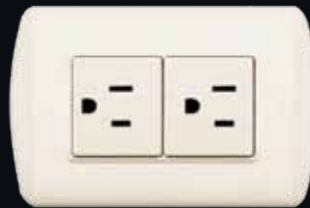
Toma hembra industrial
15a/125 Voltios



Enchufe Rockwel con abrazadera 15a.



Linea Matix Bticino (Placas de color y accesorios eléctricos). Seguridad certificada tal y como lo exige el nuevo código eléctrico de Costa Rica.



Linea Matix Bticino (Placas de color y accesorios eléctricos). Seguridad certificada tal y como lo exige el nuevo código eléctrico de Costa Rica.

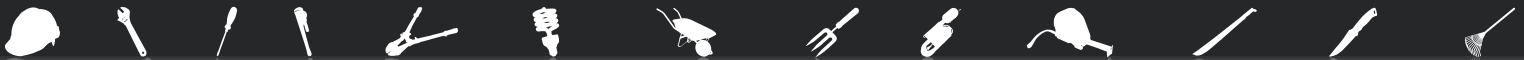


Kits de intercomunicación en color. Sistema de fácil instalación, resistentes a la intemperie y con cámaras de visión nocturna. Cuentan con monitor a color que no requiere de gran iluminación del exterior para identificar a un visitante y a la vez que permite accionar una cerradura eléctrica y se puede expandir hasta 3 terminales internas de video.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO





Empotrado de aluminio. Color blanco. Plafón fluorescente. Pantalla concéntrico. Blanco frío 4100K°. Base E26/E27. 15W max.



Bombillo LED. Base E26/E27. Hrs vida 35.000/ 3W. Color blanco cálido. Catalogado como producto de ahorro.



Ventilador Industrial Tecnolite: HERCULES 56" Blanco. Áreas abiertas: 12x12m (144 m2)
3 ASPAS Material: Metal acabado blanco. Movimiento de aire: 18000m3/Hora 5. Voltaje: 127V ~ 60 Hz Control de pared. Incluye extensión de 12 pulgadas 65W

Distribuye: Almotec • Tel.: (506) 2224-0244



Breakers residenciales THQL. Conectores de cobre estañados para mayor resistencia a la corrosión. Resistentes al calor.



Breakers residenciales THQP. Mismo rendimiento, la mitad del tamaño. Idéntico diseño interno de 1 pulgada de GE interruptor.



Páneles para medidores. Techo con cejilla para evitar que el agua se filtre dentro del panel. Espacios para breaker ramales con su protección para agua y espacio para candado.



Centros de carga. Facilidad para remover e instalar el interior. Barras neutro con longitud a lo largo del interior, lo que permite más facilidad y rapidez de instalación.

Distribuye: El Eléctrico Ferretero
Tel.: (506) 2259-0101



Combo herramientas eléctricas Milwaukee



Tester de fluorescentes
marca Milwaukee.



Led Color de Philips



UPS back, marca APC by Schneider

¡AHORA! para satisfacción de nuestros clientes...



- *Con lo mejor para el segmento eléctrico
- *Equipos de medición y accesorios eléctricos y manuales



¡Nuevo!

Tester de fluorescentes

pedidos a:

EL ELECTRICO
FERRETERO S.A.

Tel.(506) 22 59 01 01



info@electricoferretero.com, www.electricoferretero.com, San Francisco de Dos Ríos, 450 m Sur de Tierra Colombiana



¡“Bravos” para los resortes!

Esos resortes de corte automotriz que en el pasado eran un dolor de cabeza para mecánicos y ferreteros, por lo duro y difícil para conseguirlos, han encontrado su aspirina con la empresa Resortes y Alambres Técnicos (Realtec), que no solo los tiene sino que los fabrica a la medida.

Al ser fabricantes directos también poseen resortes para otras industrias como quirúrgicos, de acero inoxidable, acero y bronce.

Y si se trata de alguna figura extraña o de alta producción, Jorge Bravo, Presidente de la compañía, y mejor conocido como el General Patton, dice que “tenemos toda la logística necesaria para atender estas necesidades. En este mundo actual, una máquina, o carro no se puede dar el lujo de detenerse por falta de un resorte”.

Para Hansel Vargas, uno de los propietarios de Centro de Tornillos Palmars, algunas veces en el mercado se dan fal-

tantes en torno a este producto, e incluso hasta tienen que traer algunas medidas de China.

“Los resortes se venden muy bien, pero a veces no hay de todas las denominaciones que uno requiere para satisfacer a todos los clientes. Nos beneficiaría encontrar un proveedor que tenga producto todo el tiempo y que los fabrique directamente”, añade Vargas.

Faltantes

Roy Bravo, Gerente General de Realtec, comenta que ya han negociado con varios mayoristas del sector ferretero, a los que les han vendido algunos resortes, “pero nuestra idea es llegar con

fuerza al sector ferretero, pues sabemos que sobre todo en el área automotriz, hay algunos faltantes”.

Según Roy están en capacidad de ofrecer al mercado toda la línea en resortes para toda la línea de frenos, clutch (embrague) y resortes para ciertas partes de motor, resortes de suspensión”.

De inmediato, el “General Patton” repuso: “un 90% del funcionamiento de una máquina es accionada por un resorte”.

Afirman que hay algunas empresas ferreteras que comercializan con algunos resortes genéricos, pero el hecho de que ellos sean especialistas les da ventaja por-

que pueden dar mayor respaldo a los clientes.

Fuera de los resortes automotrices, también poseen para quebradores de piedra, resortes desde ½ mm de alambre, hasta 2”, resortes para portón eléctrico de 80 a 360 libras, domésticos e industriales y la industria plástica para toda su maquinaria.

Ubicados en San José, en Barrio La Cruz, los Bravo afirma que después de exportar sus productos a mercados como Nicaragua, Panamá, México y Guatemala, el siguiente paso es consolidarse en el país, por lo que decidieron utilizar Expoferretera para abrirse paso en el canal ferretero. **TYT**



1. Jorge Bravo, conocido como el “General Patton”, posee este Ford GPW 1942 Army como nuevo. Pregúntele si le falta algún resorte... 2 Roy y Jorge Bravo dicen que con Realtec el resorte automotriz que no tengan, no es una limitante ya que pueden fabricarlo sin contratiempo.



**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
- √ 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



CHARLAS DE CAPACITACIÓN



EXHIBICIÓN DE AUTOS



Obtenga sus entradas gratis en la web www.expoferretera.com o al teléfono (506)2231-6722 ext.146

Precio sin registro ₡2000

Reserve su stand:

Braulio Chavarría, Asesor Comercial • Tel 2231-6722 ext 137 • Cel 8372-1192 • braulio.chavarria@eka.net

EL DEPENDIENTE

¿Cuándo se trata de comprar productos similares, con excepción del precio, qué factores se toman en cuenta?

¿Cómo se inclina la balanza entre un proveedor y otro?



José Pablo Baltodano
Encargado de Compras
Agropecuaria La Carreta,
Liberia
6 años de experiencia



Gilberth Piedra
Proveedor
Ferretería y Depósito El
Laurel, Tejar, Cartago
12 años de experiencia



Wendy Salazar
Jefe de Proveeduría
Ferretería Santa Rosa,
Santa Rosa, Turrialba
8 años de experiencia



**Max Vallejo y Geovanny
Sánchez**
Proveedor y Administrador
Coope Agri, Pérez Zeledón
10 años de experiencia

Hay otro factor importante como la calidad o la estadística de rotación que tenga el producto, y en cuanto se puede mejorar el precio si es una compra por volumen. La decisión sobre a quién comprarle se analiza con respecto a si el proveedor tiene buenos tiempos de respuesta para entregar el pedido. **TYT**

Siempre se le compra a quien brinde mayor comodidad en cuanto a precio y plazos de pago, y si se trata de otros factores hay que tomar en cuenta la calidad. A la hora de elegir un proveedor, nos basamos en la eficiencia que posea en las entregas de producto. Hay que tener mucho cuidado en este tema, pues hay mayoristas que llegan a ofrecer sus productos, se les compra, y después no vuelven nunca. **TYT**

Siempre tratamos de mantener la continuidad de las líneas, y buscamos manejar como máximo dos opciones de producto para no caer en excesos innecesarios de inventario. Para productos similares evaluamos mucho al proveedor, sobre todo en el servicio que éste brinde, así como los tiempos de respuesta que nos pueda dar. **TYT**

La balanza siempre se inclina por el servicio y por la relación comercial que se haya cosechado con el proveedor. Siempre valoramos los tiempos de respuesta, no sólo a la hora de entregar la mercadería, sino en la rapidez para enviar cotizaciones, si el transporte es propio o de terceros, así como las cantidades de líneas que se estén comercializando con ese proveedor. **TYT**

Distribuye
R
800 Rosej01
www.rosej.com

Turtle WAX

LA CERA PARA AUTO DE MÁS VENTA EN EL MUNDO



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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	509.26
2012	518.33	516.23										

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
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%	-0.70%
2012	-9.39%	-9.91%	0.05%	1.40%								

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
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	0.62	0.75
2012	0.45	0.46	0.81	0.77								

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-2011	0.68%	0.44%	0.25%	0.15%	0.67%	0.56%	0.34%	0.26%	-0.16%	0.24%	0.3%	0.92%
A-2011	0.68%	1.12%	1.37%	1.53%	2.21%	2.78%	3.13%	3.39%	3.23%	3.47%	3.79%	4.74%
I-2012	0.17%											
A-2012	0.17%											

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
2011	4.74	4.49	4.50	4.59	4.74	5.06	5.08	5.14	5.06	4.83	4.47	4.65
2011	4.14											

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

TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2009	11.50	11.25	12.0	11.75	11.50	11.25	11.00	12.00	11.50	11.50	9.00	9.25
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	7.50	7.50	7.00	7.25	7.25	7.25	7.25	7.75	8.00	7.50
2012	8.00	8.75										

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

PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2009	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
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	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
2012	3.25	3.25										

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



- Discos de corte y desbaste
- Discos flap
- Fibrodiscos
- Piedras esmeril

Todos los productos CGW son fabricados bajo un estricto control de calidad certificado con los más altos estándares industriales.
EN, OSA, ANSI.
 CGW responde a las exigencias de **ISO 9001**



EL FERRETERO

Una lección de vida como esta se ajusta muy bien para describir lo que Bernardo Bolaños, Gerente General de Ferretería Técnica (Fetesa), en Cañas, explica con la reciente apertura de su nuevo negocio, una ferretería de más de 1650 m², “hay que estar en continuo cambio, renovándose y reinventando cada vez que se tiene la oportunidad”.

El nuevo local y que pasará a ser el único se ubica frente a la ruta principal y cuenta con el empuje de 40 colaboradores.

Aunque no es oriundo del lugar, estar ligado con Fetesa desde 1984, con esto de la ferretería, le dan criterio suficiente como para decir que “siempre he creído en Cañas, es un sitio muy bien posicionado que goza de la afluencia de lugares vecinos como las Juntas de Abangares, Bagaces, Tilarán y alrededores”.

El nuevo local nace por la inspiración que le provocó visitar los Home Depot en Estados Unidos. “Siempre me quedó esa “espinita y ha sido mi ilusión tener algo similar”.

Y, ¿qué dice la competencia sobre un adversario que quiere ser grande? Llamamos al Do It Center Papagayo, para revisar alguna opinión al respecto y sin querer ser identificado, uno de sus personeros advirtió que la zona no está “para soñar con hacer grandes inversiones y que resulten, ojalá no salgan perdiendo”, agrega.

Por otros competidores

Para cualquiera que esté en el

Bernardo Bolaños, Gerente General de Ferretería Técnica (Fetesa), en Cañas, dice que con la nueva ubicación del negocio y el aumento de su área, esperan captar los compradores que circulan por la carretera central, y así aumentar el número diario de ventas promedio.

sector, probablemente podría pensar que establecer una ferretería de estas dimensiones en este cantón, significa propinarle un golpe fuerte a otros negocios de la competencia, como por ejemplo el caso de Milanés que está en el centro cañero.

Sin embargo, Bolaños no lo ve desde ese punto de vista, pues asegura que “siempre cuando uno se traslada hay quienes siguen al negocio y quienes no. Veo difícil que compradores que están por aquel otro lado se vengán aquí”.

Argumenta que al tener el negocio frente a la carretera principal “nuestro objetivo de “agarrar” los clientes de paso se está cumpliendo, y que eran ventas que ni nosotros ni Milanés estábamos conquistando y que más bien eran absorbidas por otros competidores”.

Asegura que eso de debilitar a los competidores del mismo cantón, no le suena porque más bien podría ser la catapulta para que alguien muy grande venga a querer meterse, “entonces, sí la vamos a ver fea entre todos...”. Sobre los grandes considera que por ejemplo a un Epa probablemente no le interese venir a meterse a este mercado, “pero sí hemos oído que hay ferreteros grandes que han estado coqueteando”.

No al estancamiento

Se queda un poco pensativo



cuando le consultamos que si dar este paso a una ferretería más grande es el más acertado y riesgoso, tomando en cuenta que aún la provincia no se recupera y que la época de bonanza que vivió la construcción hace unos años, cada vez está más lejos.

Pero, de inmediato, con la seguridad de quien desenfunda, la vaina para dar el primer “rulazo” indicó que “claro que fue arriesgado, pero el asunto es hacer cambios, sacar la cabeza y ser diferentes. Si seguimos haciendo lo mismo, vamos a vender lo mismo”, añade Bolaños. Y repone: “es que yo creo en el mercado guanacasteco”.

Dice que a diario recibe cerca de 450 clientes y los atrae precisamente con servicio, surtido y sobre todo con un lugar que considera cómodo.

Y recalca que es amante de los cambios. “Me gusta estar remodelando aunque sea una estantería. Para mí es importante que las cosas no sean siempre lo mismo porque aburre. No se pueden mantener siempre las mismas vitrinas porque se llenan de polvo y siempre presentan el mismo inventario”.

Igualmente, sabe que no es fácil mantener un inventario, ponerlo a



rotar y que rinda dividendos, por eso dice que sería muy difícil un segundo negocio y lo reafirma al indicar que “el que muchos chanchos cría, al final ninguno se come”. **TYT**

¡Un “Home Depot” cañero!

En una de las escenas de la película del “Maestro guerrero”, éste decía a su discípulo, que en la vida nada permanece inmutable, que todo, absolutamente todo cambia, y hay que estar preparados para enfrentar, aceptar y entrar en el cambio.

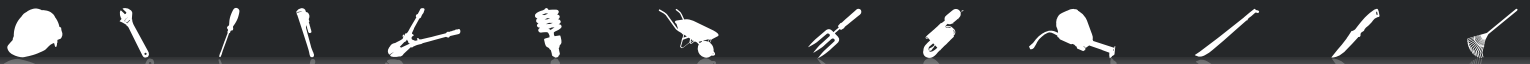


Un toque de Home Depot: así se observa el nuevo establecimiento de Ferretería Técnica (Fetesa).

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Almotec	José Pablo Quirós	Asesor de Ventas	2224-0244	2229-5818	N.D	jose.quirós@almoteccr.com
Atiko World S.A	Carlos Espinoza	Gerente Ventas	2296-2815	2220-4427	N.D	atikoworld@yahoo.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	gobando@celcocr.com
Dicolor	Edgar Rodríguez	Gerente General	2433-2727	2433-2423	N.D	erodriguez@pinturasdicolor.com
El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente Comercial	2259-0101	2259-3535	N.D	mleiva@electricoferretero.com
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2235 60 61	2240 05 18	N.D	acarvajal@tecnolite.co.cr
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@racsac.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.1@gruposur.com

EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

Del martes 19 al jueves 21 de junio 2012
Eventos Pedregal • Horario: de 11:00 am a 8:00 pm

Viva la mayor feria del sector de Hoteles y Restaurantes, con más de 200 stands de proveedores de hoteles, restaurantes, caterings y afines. En EXPHORE podrá encontrar productos novedosos, conocer proveedores nuevos y fortalecer su relación con la gerencia de los proveedores actuales. Venga y comparta con colegas e intercambie ideas que tendrán un impacto en el futuro del sector.

Entrada: regístrese en www.exphore.com y reciba su entrada gratis. • Entrada sin registro €5,000
Reserve su stand: Guillermo Rodríguez
guillermo.rodriguez@eka.net • Tel.: +506 8997-1651



En nuestra búsqueda por diversificar las opciones para las necesidades del mercado, hemos desarrollado la familia de morteros y pastas. Una variedad de productos que complementan cualquier proyecto de construcción.

Morteros pre-mezclados ¿por qué?

Construir o reparar nuestra casa es una inversión seria, que planeamos con tiempo y cuyo costo exige un trabajo bien hecho.

La estructura de la obra, usualmente de concreto, es la más barata a pesar de ser la más importante de una edificación, la que garantiza que su familia habite una vivienda segura durante muchos años.

Desgraciadamente, las mezclas de morteros siguen siendo el campo con menor control de calidad de toda la industria de la construcción. Así lo han demostrado las trágicas consecuencias de los movimientos sísmicos del pasado reciente.

La verdad es que el propietario de una obra no tiene ningún control ni garantía sobre la calidad de la arena y la piedra, que constituyen el 75% de los materiales de un concreto o mortero.

Por ejemplo se desconoce:

- Granulometría (tamaño de los granos o fragmentos), lo cual causa en muchos casos grietas y rajaduras estructurales.
- Insuficiente mezclado de los componentes.

- Contaminación en los componentes: una arena con sal o alcalinidad afectará gravemente la estabilidad de la edificación.
- Correcta proporción de la mezcla, la cual se respeta frecuentemente para lograr un supuesto ahorro.
- Si la arena y piedra se extrajeron en explotaciones autorizadas, sin daño al medio ambiente ni perjuicios al entorno.

Todos esos peligros desaparecen al utilizar concretos y morteros pre-mezclados de un proveedor confiable, quien garantizará la calidad de sus componentes y proporciones, además de añadir los aditivos necesarios para un mejor desempeño de las diversas tareas específicas que cumple una mezcla:

- **Mortero estructural.**
- **Repellos.**
- **Decoración de superficies.**
- **Pegado de diversos recubrimientos de piso.**
- **Pegado de azulejos y cerámicas en paredes.**

¡La más poderosa!

Tronzadora de mesa para metal

4100RPM 1700W 110V/60HZ/1F, Metabo

Código: 103722

14" Ø

- Ajuste de profundidad de corte
- Dispositivo de bloqueo para el transporte
 - Bloqueo del eje
- Ángulo de prensa ajustable de -15° a +45°
- Mango horizontal de forma "D" con bloqueo de arranque



Datos Técnicos:

Diámetro del disco	355 mm (14")
Potencia absorbida	1700 W
Potencia suministrada	1100 W
Revoluciones bajo carga nominal	4100 r.p.m.

metabo®

8000 CAPRIS (227-747)
www.capris.cr



Flexiamant super

***¡...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[®]

8000 CAPRIS (227-747)
www.capris.cr



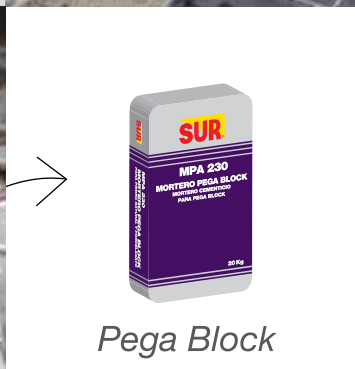
SOLUCIONES PARA TODO



Repello Fino y Grueso



Mortero pega cerámica Estándar-Plus-Premium



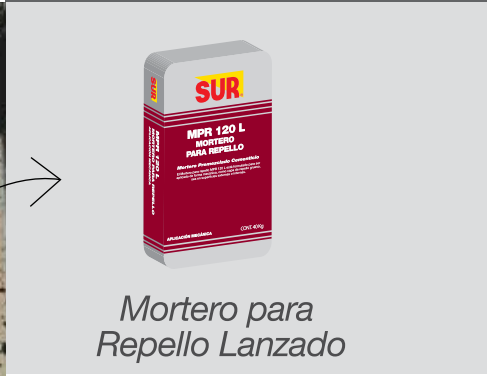
Pega Block



Mortero Impermeabilizante



Repello muro seco



Mortero para Repello Lanzado

- Costa Rica (506) 2211-3700
- Panamá (507) 217-6970
- Nicaragua (505) 2249-3712
- El Salvador (503) 2289-1192
- Guatemala (502) 2241-3400
- Honduras Tegucigalpa (504) 2246-7941
- Honduras San Pedro Sula (504) 2552-3058
- Puerto Rico (787) 792-1005
- México (52) 222-210-6293
- Chile (562) 6241842

se nota
que es **SUR**