

tuercas y tornillos



HERRA



# Familia nicaragüense muy ferretera

Nolam Ruiz, Propietario, su esposa Maylin Torres y su sobrina Patricia Pérez, de Comercial Levy Ruiz de Nicaragua, han dado en el clavo en el mercado ferretero de este país, al copar ya el 80% del territorio, y a base de trabajo en equipo reciben 80 clientes diarios.

- 28** Intaco: 45 metros de eficiencia
- 36** Ferretero con todas las de la ley
- 16** Construcción: ¿Cómo andas?
- 18** Especial de Nicaragua





Innovación en Morteros para Construir



Planta de Morteros  
más moderna de Centroamérica

Aquí fabricamos morteros  
**de calidad**  
constante y controlada

La confianza que ofrecen nuestros morteros,  
se obtiene de los altos estándares de calidad  
de nuestras materias primas y una fabricación  
automatizada que produce morteros  
industrializados de máxima calidad.





GARANTIZADA DE POR VIDA



Ahora a:

**¢15.800** i.v.i.  
Precio por galón

Mi mundo es mejor con Lanco

Teléfono: 2438-2257 • [www.lancopaints.com](http://www.lancopaints.com) • Síguenos en

Marcos Dueñas, Presidente de INTACO, en la planta de la empresa. Una edificación de 45 metros verticales.



## CONTENIDO

### 8 PINCELADAS

### 13 MERCADEO

#### Creatividad e innovación

Theodore Levitt, un viejo y sabio amigo, siempre decía cuando se proponía algo en una reunión, nunca faltaban los “creativos” que querían hacer cambios mayores, por lo general, fuera de contexto y lejanos de la realidad.

### 18 ESPECIAL NICARAGUA

Los empresarios ferreteros nicaragüenses muestran cada día un potencial por crecer en un mercado que, aunque enfrenta las dificultades de un desarrollo rezagado, y una situación económica difícil, sigue ofreciendo oportunidades. Incluso, en el negocio, muchos de ellos, a base de una distribución de productos, han desarrollado ese ojo clínico que marca a los que buscan el éxito.

### 32 EXPOFERRETERA

#### Inició el contagio de la Expo

Cada vez son más las empresas que se apuntan con Expoferretera 2013. Expositores la catalogan como una oportunidad que refuerza la fidelidad en los clientes.



### 15 EN CONCRETO

#### Construcción, en realidad ¿estás bien?

A pesar de que las cifras de crecimiento son positivas, la construcción sigue sin despegar y se sigue viendo “ahogada” por la carga impositiva que soportan varios materiales para la construcción, lo que provoca que los compradores se alejen de los puntos de venta.

### 28 PERFIL

#### 45 metros de eficiencia

INTACO desarrolló nuevos esquemas de productividad, y a través de ellos busca romper con la forma “artesanal” y tradicional que tiene la construcción en la implementación de morteros.



### 34 PRODUCTOS FERRETEROS



Hugo Vargas, Propietario de una ferretería, en el mercado de la Coca Cola, desde hace 40 años, dice que su herramienta de actualización es internet.

### 36 EL FERRETERO

#### Ferretero con todas las de la ley...

En el mercado de la Coca Cola, casi al final, por el lado oeste, ese día, un lunes, a la hora en que ni siquiera las gallinas han salido a poner, nos encontramos a Hugo Vargas, Propietario, desde hace 40 años de su ferretería que lleva su nombre y quien a fuerza de su trabajo, además de ferretero, consolidó una segunda profesión: abogado.





# Disfruta la magia

¡En Protecto te deseamos una navidad llena de magia y de color, y que en este 2013 todos tus sueños se hagan realidad!

**PROTEGO**



## CRÉDITOS

### Presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net

### Directora General

Michelle Goddard  
michelle.goddard@eka.net

### Directora Eventos

Carolina Martén  
carolina.marten@eka.net

### Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

### Periodista Nicaragua

María José Uriarte  
mariajose@ekaconsultores.com

### Asesor Comercial

Braulio Chavarria  
braulio.chavarria@eka.net  
Cel. 7014-3611

Tel.: 2231-6722 ext.137

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y Diagramación

Irania Salazar Solís  
Daniel Piedra Brenes

### Circulación

Andrea Moodie  
andrea@ekaconsultores.com

## Reciba una Suscripción Anual de Cortesía\*

Llámenos al Tel.: (506) 2231-6722 ext 152, o ingrese a [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) y complete el formulario, o escribanos a [suscripciones@eka.net](mailto:suscripciones@eka.net) y le enviaremos la revista impresa.

\*Aplican Restricciones

Más información



## CARTAS

### Muy de cerca:

Estimado Hugo, primero que todo, fue un gusto tenerle en nuestra planta hace unas semanas. Mi papá y yo concordamos en lo grato que fue compartir ese rato. Escribo para agradecerle y felicitarle por el artículo que escribió sobre INTACO. Es increíble como pudo abarcar tantos temas en una redacción tan amena y fluida. Mil gracias de nuevo, y muchas felicidades por su habilidad. Un cordial saludo,

*Kristel Dueñas A.*  
Gerente de Mercadeo Regional  
INTACO International Holding Ltda.  
Tel: (506) 2211-1790



## Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:

4864 vistas en  
[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)





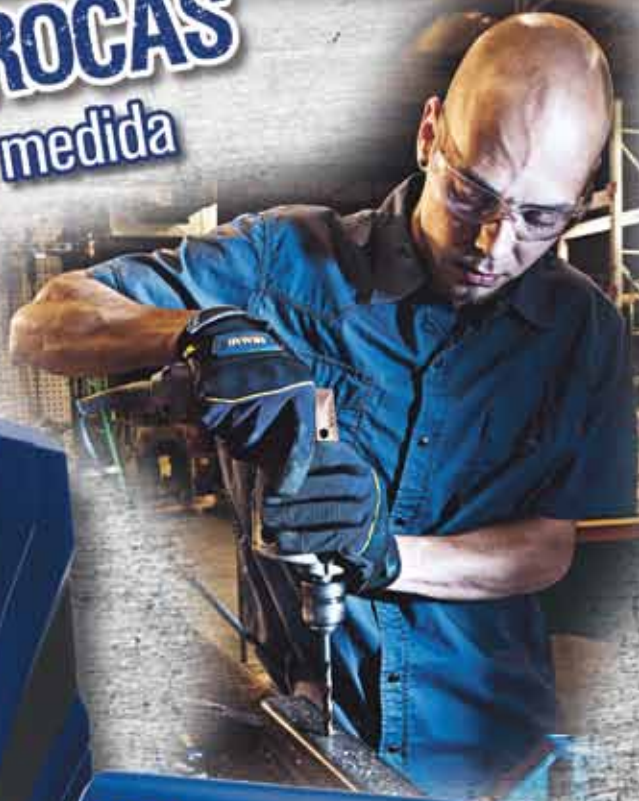
# IRWIN®



## ¡NUEVA GENERACIÓN!

# EXHIBIDORES DE BROCAS

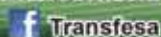
Totalmente adaptables a su medida



# PÍDALO YA!



Call Center 2210-8989  
[www.transfesacr.com](http://www.transfesacr.com)  
[ventas@transfesacr.com](mailto:ventas@transfesacr.com)





# ¿Cuánto valen las ideas de su gente?



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

¿Trabjará mejor o no una persona motivada? ¿Incrementará su productividad más allá de las metas propuestas? Por supuesto que sí, una respuesta simple y fácil de entender...

Pero también, aquí es donde uno podría decir que todo depende... ¿Y de qué depende? De cuanto dure la motivación, podríamos decir.

Sin embargo, más que motivación, me atrevería a decir que hoy los empleados, colaboradores, manos derechas o izquierdas, talentos, -o como quiera que se les llame en la

vida moderna- reaccionan mejor al trabajo cuando pueden dejar "volar" su creatividad.

Creatividad no es precisamente "dejar hacer lo que sea", sino más bien promover la innovación, la forma diferente, pero eficiente para hacer las cosas, algo así como dejar poner un poco de magia en el negocio. Y tampoco se trata de tenderse en un libertinaje laboral.

¡Veamos cómo funciona! Suponga que decide dar un premio, digamos un viaje a la playa con todos los gastos pagos, al empleado que desarrolle la mejor idea que se pueda implementar y que redunde en más ventas...

Aquí podrían pasar dos cosas: que salga una idea tan genial que haga verdaderamente diferencia en la tienda. Y que los dueños de otras ideas que no se implementaron, inicien el camino de la desmotivación.

Todos llevamos siempre pensamientos innovadores en los bolsi-

llos de nuestros cerebros, es cuestión de saber dónde buscar y aplicarlos.

Considero que es mejor tratar de promover, en quienes trabajan en el negocio, la generación espontánea de ideas innovadoras y que éstos a su vez obtengan el reconocimiento público por su aporte, lejos de internarse en una competencia encarnizada por un premio que a veces lo que deja es un ganador, y detrás, un ambiente negativo y adverso para la organización.

Ojo que no estoy diciendo que se eliminen los premios tangibles, solo que en aspectos del aporte de ideas, deben generarse a base de conocimiento y no de competencia por un premio. Los premios pueden servir para otro tipo de concursos internos. Haga que sus colaboradores se sientan parte del negocio, que son tomados en cuenta, que se les reconoce el aporte de sus ideas, que generan valor.

## En nuestra próxima edición

ENERO / TYT 199

**Especial: Sistemas constructivos y techos prefabricados, fibrocemento, pretensados, zinc, cielorrasos, aislantes, sistemas prefabricados.**

Las novedades que copan el mercado y que generan que los ferreteros incrementen sus ventas. Un especial que marcará la pauta de los empresarios ferreteros para direccionar sus inversiones en el año, hacia este tipo de productos

Cierre Comercial: 03 de Diciembre

## Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría  
braulio.chavarria@eka.net  
Tel.: 2231-6722 ext.137  
Cel: 7014-3611

YA ESTAMOS  
EN COSTA RICA

**BESTLY**

- Alta tecnología.
- Certificado Calidad ISO 9000.
- Base resina acrílica para mejor adhesión.
- Secado ultra rápido
- Boquilla ergonómica antigoteo.
- Tecnología de punta.



Distribuidores para C.R.  
Matex, Cofersa  
Grupo Cantarrana.

Importador Mayorista:  
Relieve America PZ S.A.  
Tel: (506) 2291-5765





## Fama aprovecha su fama

“Cría fama y échate a dormir...” Lo que pasa es que en Distribuidora Fama, parece que no aplican este dicho, porque lejos de dormirse se han dedicado a reinventarse y a innovar en la venta.

De la falta de parqueo ya se olvidaron porque habilitaron un lugar cómodo para que los clientes dejen sus carro. Ahora cuentan con un negocio que sobrepasa los 600 m2.

Pero lo más importante según Jorge Bustos, Encargado de Compras, es que han “echado mano” de otro tipo de compradores y que no necesariamente llegan hasta la ferretería.

“Nos hemos convertido en proveedores de varias empresas, sobre todo a nivel industrial que requieren de artículos ferreteros, y el contacto y el grado de confianza es tan fuerte que a veces solo nos llaman para hacer el pedido”, dice Bustos.

Bustos dice que incluso la voz se ha ido corriendo y muchas veces, no siquiera conoce en persona a los compradores.

“Los sistemas de pago de estas empresas son muy efectivos y en eso no hemos tenido problema”.

Bustos habla de compras importantes y constantes. “Lo que sí no se puede hacer es enviar pedidos incompletos, pues requieren de precisión y eficiencia, y no pueden darse el lujo de andar haciendo pedidos de negocio en negocio”.

Bustos dice que ante este tipo de pedidos si algo no tienen, “toca correr a conseguirlo. Son ventas que hay que aprovechar. Hay que tener sumo cuidado porque no se permiten fallas”, dice Bustos.

Bustos ha hecho prácticamente una ley al decir que “puede no tenerse de todo, pero hay que conseguirle de todo al cliente”.



**Jorge Bustos, Encargado de Compras, Jeremy Lara y Enrique Vásquez del Área de Ventas de Distribuidora Fama, en Alajuela, forman parte de las 12 personas que a diario atienden a los más de 100 compradores que les visitan.**



**Sergio Argüello, Gerente General de Ferretería Arpe en San Rafael de Alajuela, administra un negocio de 1200 m2, y que la clave ha sido entender al cliente. “Los maestros de obra necesitaban que abriéramos temprano, y aquí estamos”.**

## Un hijo pintado

Hijo de tigre sale pintado... Así dice el dicho que pareciera aplicarse bien a la ferretería Arpe San Rafael de Alajuela, pues desde que abrió sus puertas, siguiendo los pasos de Arpe Alajuela, parece haber dado en el clavo en la zona, pues su gerente general, Sergio Argüello, dice que para ellos abrir, fue caer en una zona en crecimiento.

“Aquí hay mucha industria y clientes muy constantes, además nos dimos cuenta que hay mucho maestro de obra, por lo que tomamos la decisión de abrir desde las 6:30 am, que es cuando más pasan a buscar productos”, sostiene Argüello.

Incluso asegura que “no creíamos que íbamos a obtener estos resultados en tan poco tiempo”, dice Sergio.

Los resultados son claros y se respaldan con las más 300 visitas en promedio que reciben a diario.

Sergio dice que es cierto que el nombre y la tradición les ha ayudado, pero también rescata la ayuda de sus 13 colaboradores. “Aquí hay personas muy valiosas que han entendido que una buena atención hace la diferencia, y eso solo lo da el contacto directo con los compradores para entender claramente lo que necesitan”, añade Sergio.

Aunque no dio mayores detalles sobre las cifras de crecimiento que poseen, si alcanzan el par de dígitos con respecto al año anterior. “Siempre hay que buscar la mejora continua y saber que todo es mejorable. Esa es nuestra mejor medida”.

## Los Vargas se la saben al dedillo...

Hace cerca de 6 años tomó la decisión de entrarle al área de ferretería y materiales para la construcción, y junto a su familia fundó Constrú Vargas, un negocio ubicado en Guadalupe de Alajuela, a poco más de 7 kilómetros del centro de la ciudad.

Lo cierto es que Elías Vargas no se amedrentó y lejos de eso, ha desarrollado su ojo clínico para la administración del negocio.

“Entendí que la atención lo es todo. El cliente espera mucho de nosotros y por eso hay que darle mucho”, afirma Vargas.

Cuando le preguntamos a Vargas que definiera su competencia inmediata, nos hizo ver que sus competidores principales estaban en el centro de la ciudad, pero que sabía que a muchos compradores, por lo saturado y la falta de parqueos, preferían otras condiciones de negocios.

“Aunque pequeño, siempre hemos tenido parqueo y eso nos da alguna ventaja. Otro detalle es que nos preocupamos por tener de todo”, dice Elías.

“Al cliente le gusta la comodidad, que lo atiendan bien, y cuando tiene eso, el precio pasa a segundo plano y casi a tercero”, apunta Elías.

Entiende que no todos los productos dejan la misma ganancia, pero al igual dice “hay muchos que es necesario tenerlos porque ayudan a vender los que dejan más utilidad”.

En ese sentido, dice que la parte de ferretería, indudablemente, es el área a la que se le saca más ganancia, “pero por ejemplo, no se puede dejar de vender cemento porque si no hay, se perdió una venta y la recompra de otros productos porque el cliente no volverá”.

Constrú Vargas es un negocio de 1000 m<sup>2</sup>, en el que trabajan 11 personas que atienden en promedio 120 clientes diarios.



Elías Vargas, Administrador de Constrú Vargas, afirma que con 6 años que lleva en el negocio, dice que es tiempo suficiente para que su familia se haya compenetrado y convertido en empresarios ferreteros.



[f /www.tecnolite.co.cr](https://www.facebook.com/tecnolite.co.cr)

**¡Tu lámpara es certificada!**

Cumpliendo con el Nuevo Código Eléctrico Nacional

**NOM - ANCE**  
PRODUCTO CERTIFICADO

**Tecno Lite**  
LA LUZ ES TUYA





## Congreso postergado



El Congreso Ferretero, que conforma una oportunidad de actualización para todos los empresarios del sector, se trasladó de fecha para los primeros meses del año, y que oportunamente estaremos confirmando e informando.

La puesta en marcha de este evento, había cobrado mucho interés sobre todo, por la diversidad de temas, entre ellos, conocer un poco más sobre los alcances de las nuevas modificaciones al Código Eléctrico, en un pánel con los diversos representantes de los fabricantes de materiales y productos eléctricos.

Existe la probabilidad de que el Congreso Ferretero, además de variar su fecha, también modifique su horario, con una agenda para la tarde – noche, para dar mayor posibilidad a los empresarios de no tener que descuidar por muchas horas sus negocios.

El evento sigue en pie, y TYT estaría comunicando de forma oportuna los nuevos parámetros que estarían rigiendo para su realización.

Para más información: Tel: (506) 2231-6722

## \$2340 millones incluyendo deuda

El anuncio de Sherwin Williams de comprar al grupo mexicano Consorcio Comex, de verdad que causó aún más turbulencia en las aguas del mercado de pinturas, que ya de por sí, están en un mar muy picado y con olas que amenazan salirse hasta la calle..

Con esta operación, la mayor productora de pinturas de Estados Unidos, incrementará significativamente su presencia en mercados donde tiene pocas tiendas. La mexicana también gana con este acuerdo, ya que potenciará su expansión de largo plazo, consideró el director general de Comex, Marcos Achar Levy.

Aunque se intentó conocer las versiones de Sherwin Williams en el país, en este momento carecen de gerente para Costa Rica, y en El Salvador, indicaron que no pueden referirse al tema. Por otra parte, en la siguiente edición, daríamos a conocer el pensar de Comex quienes se muestran muy contentos, y más porque ya estrenaron sus nuevas oficinas en Guachipelín de Escazú.



En Comex Costa Rica, están más que felices con esta transacción que coincidió con el estreno de sus nuevas instalaciones. Aquí Horacio Doba, Bárbara Rivas y Diego Gonzalo Foresi.



BROCHA  
SINTETICA  
COMUN

BROCHA  
PLUMATEK



- Excelente para recortes
- Retiene más pintura
- Mejor cobertura
- No raya la pintura
- Disponible en todas las medidas

Distribuidor Exclusivo:  [www.roseja.com](http://www.roseja.com)



Innovación, como bien decía Theodore Levitt, es hacer nuevas cosas. "Pensar y hacer" son dos cosas distintas. La RAE (Real Academia) define estos términos de forma clara y contundente, que algunos autores la repiten, cambiando una que otra palabra, para parecer inteligentes:

- **creatividad.** 1. f. Facultad de crear. 2. f. Capacidad de creación.

- **crear.** (Del lat. crea-re). 1. tr. Producir algo de la nada. Dios creó cielos y tierra.

- **innovar.** (Del lat. innova-re). 1. tr. Mudar o alterar algo, introduciendo novedades.

- **innovación.** (Del lat. innovati(o, -o-nis). 1. f. Acción y efecto de innovar. 2. f. Creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado.

Un libro muy repetido dice que la creatividad se puede definir como "la producción de ideas novedosas y útiles". Otro dice que innovación es la "transformación de una idea nueva en un nuevo producto o servicio, o la mejora de una en la organización o proceso". (Vaya originalidad en la creación de definiciones de estos autores).

# Creatividad e innovación

## Ahora, todos somos creativos

Somos muchos los que pensamos en cosas nuevas que deberían hacerse: ideas creativas. Como niño criado entre montañas, recuerdo que, tendido en la llanura, pensaba en un puente que fuera de unas montañas a las otras. Nunca dudaba que era algo posible. La idea de estar sobre ese enorme puente mirando hacia abajo, donde yo estaba, me parecía fascinante.

De verdad, no me importaba para nada si era o no posible. La idea misma era suficiente para quedarme contento y seguir elucubrando sobre la forma y color del enorme puente que cruzaría montañas, para ir a ninguna parte.

La creatividad, como mi sueño de niño, no siempre tiene como objetivo que se haga realidad. Son, en otras palabras: sueños, simples sueños. Todos los tenemos a diario, de ahí el éxito que tienen los juego de azar y en especial la lotería. El que compra un número de lotería sabe que las posibilidades de ganar son mínimas -una en cientos de millones-. Lo que se paga por un billete de la lotería es mínimo en comparación con las alegrías que nos da el llamado "sueño de fin de semana", en que pensamos la forma en que vamos a gastar los millones que recibiremos. Para ganar en la lotería es necesario comprar números. De lo contrario, nos se puede tener hermosos sueños de fin de semana.



Creo que en las escuelas de política y negocios se ha dado demasiada importancia a despertar la creatividad de los estudiantes. Se olvidan que es la mitad de la forma de hacer un pan que pueda comerse.

De ahí que las promesas de los políticos siempre sean espectaculares. “Vamos a construir puentes entre montañas” es algo que dicen y repiten a diario, figurativamente hablando.

Las ingenuas masas, niños hambrientos de novedades -cansados del pasado- las creen. Yo personalmente habría votado, sin pensarlo, por algún político que hubiese prometido crear “mi creativo puente imaginario”.

En una encuesta a más de 1500 ejecutivos de IBM alrededor del mundo la mayoría de ellos indicaba que la creatividad es un factor crucial para el éxito del futuro. Esto ha llevado a que se hayan desarrollado una buena cantidad de metodologías para desarrollar la creatividad, con las que todos podemos llegar a ser pasmosamente creativos.

### **Necesitamos “innovadores”**

Innovar es diferente. Emprender la tarea de concretar algo requiere de innovadores. Lo que hacen las cosas, pese a todo, son los “emprendedores” o una palabra hermana de ella: “empresarios”. Estos son los que “crean o modificación un producto, y lo introducen en un mercado”, como lo define la RAE.

En ocasiones -extremadamente reducidas- la creatividad e innovación se dan simultáneamente en seres excepcionales, como en el caso de Tessler, Marconi, Bell, Jobs. Todos ellos tomaron creativas ideas que flotaban en el ambiente, llevándolas a convertirse en realidad, luego de grandes trabajos.

### **Emprender es la clave**

No todos entienden el sentido general de la palabra “emprender”, que ahora se suscribe solamente a quienes quieren iniciar un negocio. La acepción de esta palabra es mucho más amplia. La RAE define “emprender” solo como ella puede hacerlo: “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. Tomar el camino con resolución de llegar a un punto.”

La clave de la creatividad es decidirse a poner tiempo y recursos en una idea creativa, sin tener en cuenta la dificultad o el riesgo que ello involucre. Son muchos los que tienen la capacidad de dibujar y pintar. Demasiados quizás. Pero, los pintores que han logrado llegar a ser grandes maestros, no siempre tenían gran creatividad. La diferencia que hay en todo gran maestro de la pintura es que pintaban día y noche. Hacían miles de dibujos y cuadros, con pertinente obsesión.

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

Theodore Levitt, un viejo y sabio amigo, siempre decía cuando se proponía algo en una reunión, nunca faltaban los “creativos” que querían hacer cambios mayores, por lo general, fuera de contexto y lejanos de la realidad. Decía mi amigo sabio que para combatirlos solo había que decirles: “Me parece perfecto e inteligente lo que has sugerido. Por tanto, te nombramos encargado de coordinar y realizar el proyecto”. “De esta forma”, decía mi amigo, “verán que no hablan más y sus brillantes ideas quedan en nada”.



## Construcción, en realidad ¿estás bien?

A pesar de que las cifras de crecimiento son positivas, la construcción sigue sin despegar y se sigue viendo “ahogada” por la carga impositiva que soportan varios materiales para la construcción, lo que provoca que los compradores se alejen de los puntos de venta.

Si la construcción hablara y aún más allá, si pudiéramos preguntarle, cómo se encuentra, probablemente y con certeza, de seguro nos diría: “pues aquí voy, todavía un poquito golpeada en la bajura, un tanto en la altura, pero siento que me voy recuperando sobre todo aquí por el centro...”

Y si quisiéramos ir más allá, y de nuevo la interrogáramos al decirle que si ha crecido, quizás su respuesta, con semblante y tono serio, sería: “bueno, no ha sido mucho, digamos que estoy unas 18 veces más grande que hace un año...”

Y quizás podría estar más grande o los números mejores, si muchos de los materiales no soportaran cargas impositivas tan fuertes, y se pudiera reactivar con más fuerza los préstamos hipotecarios, sobre todo para la clase media que es la que es más grande, pero se encuentra de brazos cruzados, ante la poca oportunidad que posee de obtener capital para sus viviendas.

De acuerdo con los números y cifras que nos brinda el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA), este año, el sector estaría cerrando con cerca de un 18%.

Para Olman Vargas, Director Ejecutivo del CFIA, el sector se ha comportado de manera activa, y mira con optimismo su crecimiento, sobre todo de cara al 2013, donde incluso muchos se han atrevido a vaticinarlo como un año en recesión.



Olman Vargas, Presidente Ejecutivo del CFIA, se mostró cauto al indicar que de cara al 2013, la construcción no tendría “un crecimiento enorme, pero esperaríamos que fuera por el orden de un 10% con respecto a este 2012”.

Sin embargo, Vargas es sumamente claro al indicar que “estamos muy optimistas de que nada de esto se va a dar, y de acuerdo a como se han movido las estadísticas, esperaríamos un año con crecimiento”.

Claro al consultarle sobre su porcentaje de estimación para el año siguiente, Vargas se mostró cauto al agregar que “no será un crecimiento enorme, pero esperaríamos que fuera por el orden de un 10% con respecto a este 2012”.

Precisamente al calificar este año, Vargas dice que considera que ha sido muy bueno, tomando en cuenta la caída que se dio en el 2009 y que afectó principalmente a provincias como Guanacaste que sigue sin experimentar mucha mejoría.

Claro, después del 2009, 2010 e incluso 2011, que juntos conformaron una caída estrepitosa, cercana al 40% en los índices de la construcción.

### Alentador

Precisamente, al consultarle por los empresarios del sector ferretero, sobre lo que podrían esperar, a criterio del director, este dinamismo de crecimiento, por lo que marcan las mismas estadísticas es muy lógico que “siga igual, por lo menos hasta el primer semestre del año, y consideramos que no habría mucha variación para finales del 2013”.

Sobre el 18% de crecimiento con que cierra la



LA CALIDAD SIEMPRE ES UN BUEN NEGOCIO

**Gireco**  
Pisos & Baños



6MWC1-Dubai Blanco  
€79,777.00 I.V.I.



6MWC5 - Dubai Plus Blanco  
€88,140.00 I.V.I.

Helvex de Costa Rica S.A., le ofrece la posibilidad de distribuir una excelente línea de loza sanitaria producida con los máximos estándares de calidad a un excelente precio.



70V05 - Lavatorio Blanco  
€31,866.00 I.V.I.



70V06 - Lavatorio Blanco  
€34,917.00 I.V.I.



70V12 - Lavatorio Blanco  
€42,714.00 I.V.I.



70VB16 - Lavatorio Blanco  
€31,866.00 I.V.I.



70VB17 - Lavatorio Blanco  
€31,753.00 I.V.I.

LLÁMENOS,  
consulte nuestros precios  
de mayoreo y conviértase  
en distribuidor de esta marca.

Santa Ana 1.5 km oeste de Forum, Complejo Industrial Condopark, Bodega #4 - Tel: (506) 2203-2955 - [costarica@helvex.com](mailto:costarica@helvex.com) - [www.helvex.com](http://www.helvex.com)

**UNIVERSAL**  
DE TORNILLOS Y  
HERRAMIENTAS S.A.

SU TORNILLERO DE CONFIANZA

**UN UNIVERSO EN TORNILLERIA  
CON EL MAS COMPLETO SURTIDO  
Y VARIEDAD.**



**FERRETERO - AUTOMOTRIZ - INDUSTRIAL**

CENTRAL : (506) 2243-7676

MAYOREO : (506) 2243-7677

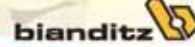
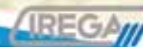
FAX : (506) 2256-4090

La Uruca, diagonal a FACO

E-MAIL : [ventas@unitorni.com](mailto:ventas@unitorni.com)

Sitio Web : [WWW.UNITORNI.COM](http://WWW.UNITORNI.COM)

NUESTRAS MARCAS:





## ¿Qué dicen los ferreteros?

Quisimos ahondar aún más de cerca y comprobar si efectivamente los números que se vienen dando en el sector, coinciden con la opinión y la realidad que viven los empresarios ferreteros, que son los que más de cerca podrían llevar este pulso, ya que son los que tienen contacto directo con los materiales de construcción y el índice de ventas.

Juan Carlos Ureña, Propietario de Materiales Ure, en la Guácima de Alajuela, dice que en este momento se respira una mejoría.

“Para mí es simple, estamos volviendo a los números normales de la construcción, a lo que siempre hemos tenido, a lo que siempre hemos experimentado. Eso sí, quienes esperan que se vuelva a dar un “boom” con el pasado, van a tener que esperar mucho más”, asegura Ureña.

Ureña dice que así las cosas, hay que seguir manteniéndose lo más competitivo posible, para sacar provecho de los proyectos que se vienen dando “y que a uno le interesaría convertirse en proveedor de materiales”.

construcción, Vargas es enfático al decir que tiende un panorama alentador, sobre todo si se compara con los crecimientos “endebles” que se registraron en el 2010 e incluso 2011.

“Uno podría decir que el sector empieza a comportarse de una manera más estable, diríamos que ya podemos hablar de recuperación, aunque aún estamos muy lejos de los porcentajes que se dieron en el “boom” constructivo”, analiza Vargas.

Rónald Lobo, Propietario de la Ferretería El Lobo Ferretero, cerca de la frontera con Panamá, opina que “la construcción se ha mantenido estable. Se sigue vendiendo y en nuestro caso, estamos aprovechando los nuevos proyectos, mantenimientos y remodelaciones”, asegura.

Lobo piensa que los números aún pueden aumentar. “Soy optimista porque sabemos que los mercados son así, tienden a la baja y de un momento a otro suben y se mantienen. Las ventas aunque se mantienen estables, si respiramos un panorama muy diferente a otras épocas. Esperaría que para el año siguiente, la venta de materiales aumente”.



Vinicio Hernández, Propietario de Ferretería Santa Clara, dice que las ventas de materiales van en aumento. “El panorama pinta bonito”.

Igualmente, para Vinicio Hernández, de la Ferretería Santa Clara, en San Carlos, el panorama como el mismo lo dice “pinta bonito”.

“Hemos visto como las ventas poco a poco han empezado a aumentar, pues en la zona se han abierto algunos proyectos importantes como ampliación de vías y proyectos hidroeléctricos que favorecen”, agrega Hernández.

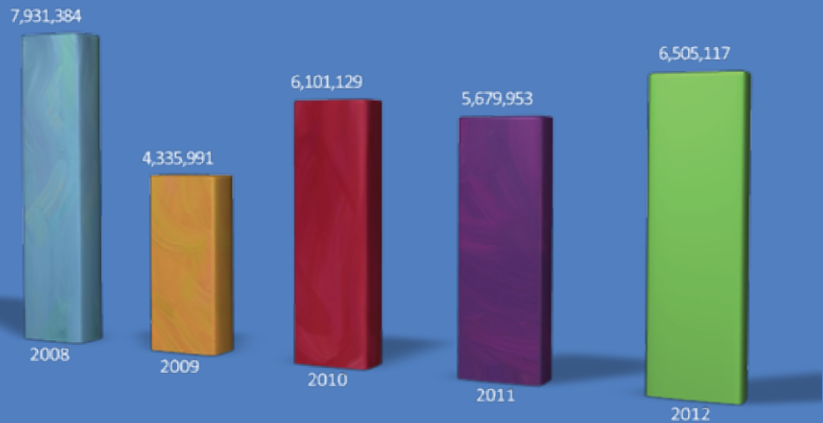
Hernández dice que en este momento podría hablar de que ha experimentado un aumento en las ventas de materiales para la construcción, por el orden del 10%.

“Sentimos que los compradores poco a poco se han ido animando a invertir, hay más movimiento y se nota la mejoría. Esperamos que otros se contagien para vernos aún más favorecidos. Considero que el 2013 será un buen año para nosotros”, sostiene Vinicio.



## Los numeritos hablan

### Registro Interanual (en m2, enero - octubre)



Total. Fuente: CFIA

### Registro por provincia (en m2, enero - octubre 2012)



### Registro por tipo de obra (m2, enero - octubre 2012)



Aunque la carreta sigue llena de piedras y aún no termina lo empinado de la cuesta, por decirlo de alguna forma, requiere que todos empujemos con la misma fuerza. Por lo menos, ya los números no son para llorar, y lo importante es que sean positivos, pues a nadie le conviene una construcción alicaída.

Viene un año pre-electoral y muchos por las condiciones del proselitismo, esperan que vengán algunas obras que hagan repuntar al sector, y por otro lado, de paso, también sería bueno revisar algunos impuestos que "distorsionan" el precio de algunos materiales para la construcción...

Así que construcción, qué sigas mejor... ¡Te volveremos a ver!

**LINEA PRO**

**BLACK & DECKER®**

**2 AÑOS DE GARANTÍA**

**R**  
www.rcs-cs.com  
2296-7670



*Especial de Nicaragua*

# Una familia muy ferretera

Los socios de Comercial Levy Ruiz S.A., han llegado a dominar en cerca del 80% el mercado de mayoreo en Nicaragua, pero aún quieren más, y en el 2013 esperan contar con el 20% que les resta en Nicaragua.

*Por María José Uriarte*





En Comercial Levy Ruiz, llevan muy dentro la ferretería, pues no solo la han hecho parte de su quehacer diario, sino la han hecho parte de su vida, algo así como un miembro más de la familia. Han estado en los dos lados del negocio: como ferreteros y mayoristas. Hoy atienden cerca de 80 clientes diarios.

Managua – Nicaragua.- Una dosis de mucha paciencia y la premisa de que el cliente siempre tiene la razón, son los pilares en los que se basan los socios de Comercial Levy Ruiz S.A., para mantener su negocio de proveedor de artículos ferreteros y dominar el 80%, del mercado nacional en Nicaragua.

Llegar al 20% restante, es uno de los retos de esta empresa de capital familiar, por lo que buscan una persona que conozca ese terreno que les falta conquistar.

Bueno ,pero la pregunta está en que al no ser un mercado tan desarrollado, con competencia hasta desleal y un sector que recibe poca ayuda del gobierno, cómo se las han ingeniado estos empresarios ferreteros para tener éxito en las dos aceras del negocio: ser ferreteros y mayoristas... ¡Veamos!

Nolam Ruiz Cruz, Supervisor de Ventas de Comercial Levy Ruiz, recuerda que incursionaron en el mundo ferretero hace 14 años, al abrir una pequeña ferretería en la que la mayor parte de su inventario eran materiales de construcción y en alguna medida artículos ferreteros.



**Los Ruiz, Propietarios de Comercial Levy Ruiz, han entendido que el trabajo en equipo les sigue dejando la conquista de cada vez, más clientes. Todos se ponen la camiseta en pro de consolidar la empresa.**

No obstante, la idea de estar tras un mostrador no llenaba las expectativas de los miembros de la familia, por lo que decidieron empezar a distribuir materiales de construcción en un pequeño camión, en la capital y municipios más cercanos en una especie de venta ambulante; tarea realizada por Levy Cruz en compañía de su padre, Modesto Ruíz, pero todo eso cambio al empezar a

vender productos de la marca Imacasa, entre otros, convirtiéndose en uno de los tres distribuidores existentes en Nicaragua. Ruiz Cruz manifestó que al empezar a adquirir y ofertar productos de esa marca en toda la línea liviana como machetes, azadones, hachas, se les ocurrió importar otro tipo de líneas como Eagle en lo relativo a artículos eléctricos; productos Escort de México;

Grival de El Salvador con grifería, y tuvieron que cambiar su razón social de ferretería a importadores y proveedores de artículos ferreteros a nivel nacional. El supervisor de ventas confirmó que tienen conversaciones con representantes de una empresa alemana que elabora discos abrasivos, para iniciar su importación a Nicaragua e iniciaron la importación desde El Salvador



- 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**

**ROSEJO**  
800-Rosejo-1 www.rosejo.com



de bombas para fumigar, ya que su principal mercado es el área rural.

### Un pastel

Por el momento, Levy Ruíz funciona en el mismo local donde iniciaron la ferretería que era la casa de habitación de la familia de Nolam Ruíz, pero la oferta que se tradujo en mayor demanda de parte de sus clientes hace que ahora estas instalaciones sean pequeñas por lo que ya buscan un nuevo local para ampliar la bodega y las oficinas de despacho, lo que esperan esté listo para el 2013.

Contiguo a la casa de habitación de Elizabeth Ruíz, hermana de Nolam, funciona actualmente una sala de ventas y es utilizada como complemento de la bodega central.

Pero los proyectos no se centran en buscar un local más amplio para utilizarlo como bodega para distribución de artículos ferreteros, sino que las actuales instalaciones serían transformadas en un centro de ventas al detalle, el que por el momento funciona en menor medida.

Ruíz Cruz, define el sector ferretero como "un pastel" en el que hay oportunidades para todos, teniendo primero que nada, las ganas de trabajar y de servir bien a sus clientes, que al final son los que llevan a un negocio al triunfo o al fracaso.

Al servicio de Comercial Levy Ruíz se encuentran 5 agentes de ventas, los que se movilizan por el territorio nacional, con énfasis en aquellos municipios que se encuentran más alejados de

Managua, como por ejemplo, municipios de la Región Autónoma del Atlántico Sur y Norte, al que se llegan muchas veces por vía marítima.

A pesar de las grandes distancias de algunos municipios, como podría ser el caso de los ubicados en lo que se conoce como el Triángulo Minero, por ejemplo, Siuna, la distancia de la capital es de 318 kilómetros, lo que Ruíz Cruz explica no se les cobra un valor agregado por enviar la mercadería, sino que ya va incluido en el precio de los productos.

Un caso similar sucede cuando envían pedido al municipio de Jalapa en el norte del país, que está a una distancia de 300 kilómetros de la capital.

En algunas ocasiones, ferreteros que también se dedican a otros negocios como la comercialización de ganado aprovechan cuando vienen a la capital a dejar producto para surtir sus ferreterías y si el pedido es inmediato, Comercial Levy Ruíz hace el envío a través de transporte interurbano.

En lo que se refiere al sector ferretero, Ruíz Cruz observa lo que el califica como un fenómeno, y es el hecho de que los intermediarios han decrecido y ahora hay una relación directa con el proveedor, que en su mayoría son grandes empresas y las ferreterías pequeñas.

### Todo en familia...

Otro aspecto que estima afecta el sector ferretero es la importación de productos de manufactura china, que son en su mayo-



**Como ferreteros y mayoristas, estos empresarios han entendido las necesidades de sus clientes, por eso el trabajo en la empresa no cesa, por lo que buscan la ampliación del negocio para el otro año.**

ría de inferior precio, pero que tienen la desventaja de no tener una óptima calidad, lo que deriva en competencia desleal, no obstante, confía en que el cliente prefiera pagar un poco más, y seguro que tendrá un artículo de larga duración, con la ventaja de que si presenta una falla, se lo cambian.

Sin embargo, Ruíz Cruz aclara que no todos los productos chinos son de baja calidad.

En un día normal de labores, se puede atender un promedio de 80 clientes y es común ver a la mayoría de miembros de la familia, de distintas generaciones, involucrados en el queha-

cer de Comercial Levy Ruíz. Unos se encargan de atender los pedidos que llegan del interior del país, otros llevan la contabilidad, organizan y supervisan el envío de la mercadería solicitada, sin perder de perspectiva que se tiene que atender al cliente con todo el esmero posible.

Jeannette Ruíz, hermana menor maneja el área de bodega, de las ventas se encarga Nolam, Maylin Torres, esposa de Nolam, dirige lo que es cartera y cobro, Elizabeth Ruíz, hermana mayor, trabaja en finanzas y Patricia Pérez Ruíz, sobrina, es asistente de ventas.





# ¿Qué vende Sur en Nicaragua?

En Comercial Levy Ruiz, llevan muy dentro la ferretería, pues no solo la han hecho parte de su quehacer diario, sino la han hecho parte de su vida, algo así como un miembro más de la familia. Han estado en los dos lados del negocio: como ferreteros y mayoristas. Hoy atienden cerca de 80 clientes diarios.



Juan Gabriel Molina, Gerente General de Pinturas Sur, División Nicaragua, indica que una de las pinturas que más se comercializa en ese país es la industrial que es usada para pintar tuberías, tanques y otras estructuras.

Algunos de los productos de Sur que se comercializan en Nicaragua.



que ha dinamizado la adquisición de dichos productos para esos fines.

#### 4 mil códigos

“La pintura industrial que incrementa su participación en el mercado nicaragüense, es utilizada para pintar tuberías, tanques, estructuras” informó Juan Gabriel Molina, Gerente General de Pinturas Sur, División Nicaragua, y quien agregó que se mantienen las denominadas arquitectónicas domésticas utilizadas para residencias como las de mayor comercialización. Otro tipo de pintura que ofertan son las artísticas y escolares para que los menores puedan plasmar sus creaciones.

En la actualidad, Pinturas Sur Nicaragua, maneja aproximadamente 4 mil códigos entre colores, presentaciones y líneas.

Aunque la gama de colores, a juicio de Molina, es infinito, éste manifiesta que tienen una paleta de colores bastante amplia y están preparados para crear hasta los que produce la competencia, si es solicitado por algún cliente.

Para ello, adquirieron espectrofotómetros, que tienen la capacidad de “leer” un color para que éste sea fabricado. La capacidad de estos equipos puede captar incluso el color de un pedazo de tela, de una publicación en un libro, de un sillón, entre otros.

**N**icaragua.- Las ventajas que ofrece este tipo de productos es una disminución en los costos de aplicación aunque lo más importante del uso de los mismos, es que contribuye a la protección del medio ambiente, por ser productos 100% amigables con la naturaleza.

Dentro de la gama de productos ofertados por Pinturas Sur, en

Nicaragua, existe a disposición del cliente, las pinturas Premium con propiedades anti-hongos, anti-algas y anti-líquenes, con garantías que van hasta los 10 años.

También se registra un aumento en el uso de pintura industrial, el que se observa desde el 2011 hasta la fecha, gracias al incremento de inversión en proyectos de energía, minas e industria, lo

# En Nicaragua, las lámparas tienen casa...



José Sandino, Gerente y Propietario, asegura que Casa de las Lámparas se especializó en esta área casi a la fuerza, cuando en un momento, el panorama no era alentador para dedicarse a la ferretería.

**Managua – Nicaragua.-** Dicen que a veces las situaciones adversas obligan a reinventarse, a cambiar, a rediseñar el camino, a cambiar toda una tradición. Esta pareciera ser una radiografía que muestra parte de la historia que vivió Casa de las Lámparas en Nicaragua, cuando antes de integrarse al mundo de la iluminación, se dedicaban por completo al negocio meramente ferretero.

**E**n ese entonces, los negocios ferreteros atravesaron un momento duro, propiamente a fines de los 70, por lo que esta familia de empresarios debió cambiar su norte.

En Casa de las Lámparas, en la actualidad, los compradores encuentran desde diseños tradicionales, hasta modernos, con formas de rombo y hasta circulares, en varias tonalidades, con el valor agregado de que además de brindarles un toque de elegancia en su hogares, los productos cumplen con eficiencia el objetivo de iluminar sus estancias.

José Sandino, Gerente y Propietario, asegura que Casa de las Lámparas es líder en iluminación no sólo en el sentido tradicional, sino también desde el punto de vista de iluminación con tecnología, o sea que el modernismo también llegó a esta parte del mundo.

Destaca que otro de los aspectos que los diferencia en su negocio, es el trato especial que brindan a sus clientes, lo que les permite tener un valor agregado, ya que cuentan con un equipo de proyectos conformado por dos arquitectas y un ingeniero, y así le facilitan y solucionan la vida a

los clientes.

Refiere que en la mayoría de los casos, el equipo brinda asesoría a los clientes y cuando el producto es especializado prefieren instalarlo ellos mismos, como la iluminación y el sonido inteligente de casas, residencias y oficinas. Algunos de los proyectos de gran envergadura que han sido asesorados por el equipo de La Casa de las Lámparas son Hotel Park Avenue, Villas en San Juan del Sur; Complejo Compostela; Galerías Santo Domingo; Hotel Holiday Inn Select.

“La iluminación o sonido inteligente puede ser activado desde





otro lugar a través de cámaras”, explica Sandino, y que son instalados por el equipo especializado de Casa de las Lámparas, lo que les permite controlar lo que es la empresa o residencia que adquiere ese servicio.

### **Preferencia hacia Managua**

Por ocupar la iluminación un lugar importante en la decoración de una vivienda, la iluminación inteligente permite ambientar la misma de una forma novedosa que permite brindar un equilibrio de luz en cada espacio.

La Casa de las Lámparas distribuye sus productos a nivel nacio-

nal a través de su equipo de proyectos, artículos amparados bajo la sombra de marcas de prestigio en esa línea como Lutron, abanicos Hunter de los que son distribuidores exclusivos y que son buscados en su mayoría, por clientes extranjeros debido a la garantía de fábrica que poseen y que son instalados en su mayoría en unidades habitacionales cerca del mar.

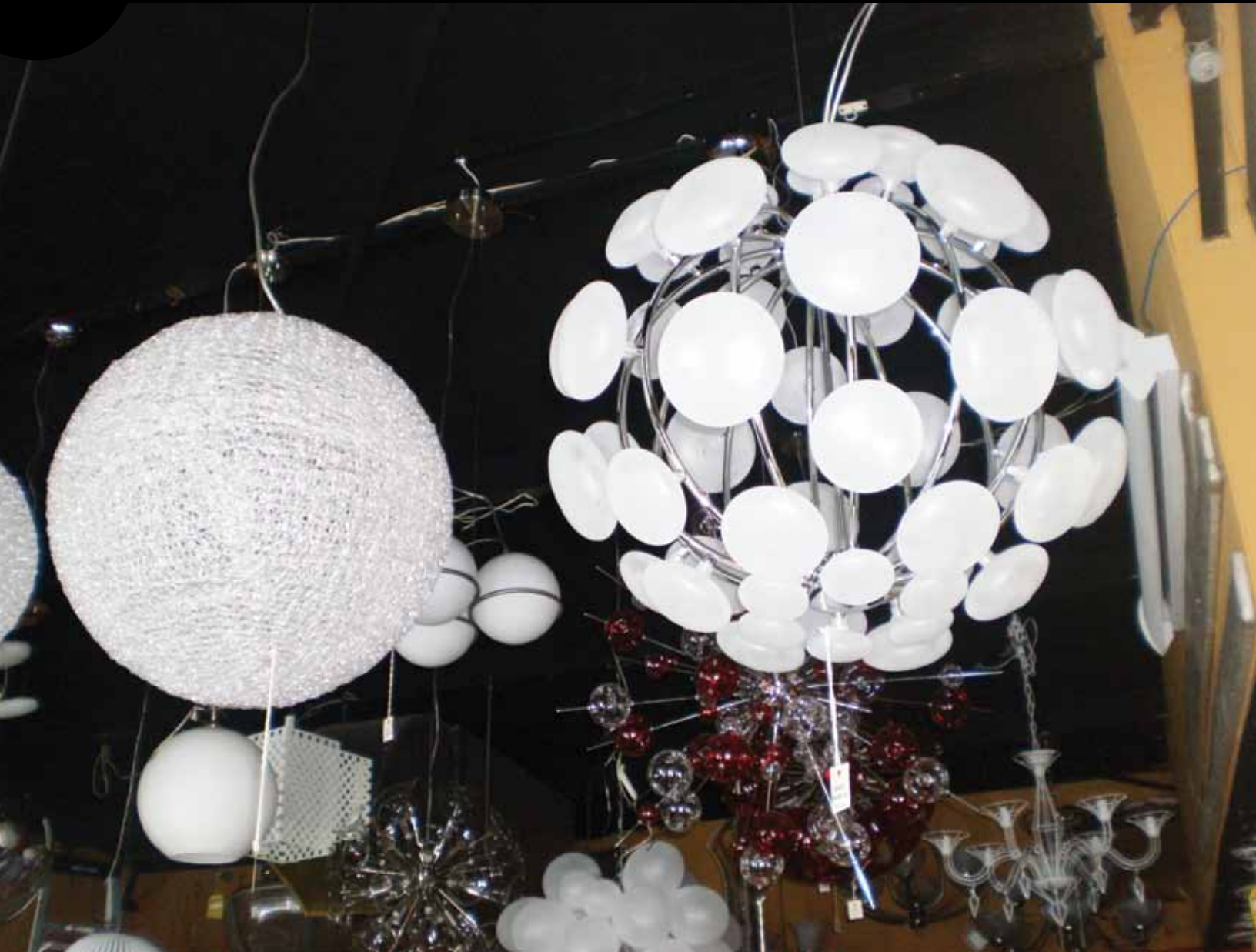
Además de iluminación, La Casa de las Lámparas oferta abanicos, audios, seguridad, automatización, eléctricos y por ambientes, que son todos aquellos artículos que pueden ser instalados en

distintos puntos del hogar como comedores, terrazas, baños, jardines, piscinas entre otros.

Los precios de las lámparas - candelabros varían y pueden ir desde artículos de 5 dólares hasta alcanzar precios de un poco más de mil dólares.

Aunque en determinado momento, llegaron a tener sucursales en los departamentos de Rivas, Matagalpa y León, además de la central en Managua, decidieron mantener ésta última porque los ciudadanos de esos lugares preferían viajar hasta la capital aduciendo que tenían mayor inventario del que podían escoger.

No obstante, antes de llegar a convertirse en un centro de referencia en lo relacionado a la venta de lámparas, Sandino recuerda que iniciaron en el mercado, en la línea de ferreterías, y su primera tienda abrió sus puertas al público en 1918, en el departamento de Granada, posteriormente inauguraron una segunda sucursal en Rivas en 1970, y una tercera sucursal en Managua en 1975. Los negocios ferreteros observaron un momento duro durante la época de la ofensiva final de la Revolución de 1979 en Nicaragua, lo que obligó a la familia a irse al exterior, y relata que cuando



regresaron a continuar con su negocio, observaron un fuerte contrabando en lo relacionado a artículos ferreteros, y que derivaba en una competencia desleal y por ende, implicaba replantearse la línea de negocios, es por ello, que tomaron la decisión de especializarse en la rama de lámparas, abanicos de techo entre otros.

“Sobre todo viendo el futuro de la globalización, en la que iba a venir una competencia bien fuerte, era la hora de lograr un nicho

de mercado que nos permitiera estar más fuertes en vez de estar abarcando mucho”, refiere Sandino.

La idea de las lámparas surge al observar que esta línea es más difícil de contrabandear por ser artículos de manejo más delicado y por su volumen, por lo que no tendrían que enfrentar una competencia desleal, además que a criterio de Sandino el mercado estaba bastante descuidado.

Dice que por ser un mercado bastante pequeño no se han

quedado en plano domiciliario, sino también a nivel de proyectos de urbanizaciones que son los que les permiten realizar las mayores ventas. Tienen una menor incidencia en proyectos comerciales e industriales porque son líneas que definen como específicas y sencillas, aunque con el modelo de ahorro de energía están apostando fuerte a ese tipo de lámparas.

Sandino estima que el mercado nicaragüense es oscilante, es decir, hay momentos que registra

un auge y en otros tiende a la baja. “Vamos como una mecedora, porque las circunstancias políticas, sobre todo, hacen que el mercado nunca arranque de una vez”.

Afirma que hay “una enorme necesidad” de construir unidades habitacionales, lo que indica que hay mercado, que hay potencial, sin embargo, la inestabilidad política obstruye en algunos momentos que puedan haber mayores inversiones para impulsar proyectos que llenen las necesidades de los ciudadanos.





# Construcción creció casi un 50%

Sólo en el segundo trimestre de este año, la construcción de obras residenciales, industriales y comerciales en el sector privado registró un incremento de 48.8%, indicado así en el último informe sobre Situación de la Construcción Privada difundido por el Banco Central de Nicaragua (BCN).

Managua - Nicaragua.- Esto ha permitido al sector avanzar con paso firme hacia la meta de crecimiento del 20% del 2012, lo que indica que efectivamente podría darse.

Las edificaciones residenciales aportaron a junio 40.6 puntos porcentuales al crecimiento; mientras tanto, las obras para servicios, comercio e industria contribuyen con un 8.2 puntos. Por zona geográfica, Managua participa con 33.6 puntos porcentuales y el del resto del país con 15.2 puntos.

El índice de precios de materiales de construcción (IPMC) registra un aumento del 7%, 2.3 puntos menos respecto al mismo periodo del año pasado.

## Claves

Para el presidente de la Cámara Nicaragüense de la Construcción, Benjamín Lanzas Somarriba, la estabilidad en el precio de los materiales y la disponibilidad del crédito han sido claves en este dinamismo.

La construcción pública también avanza a buen ritmo, ya que el Ministerio de Transporte e Infraestructura (MTI) ha ejecutado el 97% de su presupuesto. Además, las elecciones municipales estimulan la ejecución de obras, asegura Lanzas.

El dirigente gremial considera que los proyectos turísticos, edificios de oficinas, centros comerciales, zonas francas y viviendas que se construirán en el resto del año, le permitirán al sector garantizar el crecimiento propuesto.

Este dinamismo también favoreció para que los trabajadores de la construcción inscritos en el Instituto Nicaragüense del Seguro Social (INSS) pasaran de 16,300 a casi 18,000 a junio de este año.



Las edificaciones residenciales aportaron a junio 40.6% al crecimiento de la construcción en Nicaragua.

**FUERZA  
EN SU TRABAJO**

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



Rodolfo García Herrera, Asesor Comercial de Concretera Total, asegura que en el mercado no hay competidor que les ponga la mano. Su principal fortaleza es la eficiencia.

**Managua - Nicaragua.-** El mercado de los productos prefabricados en Nicaragua es muy exigente con los tiempos de entrega, y por supuesto con los productos, pero hay empresas como Concretera Total (CT) que no parecen llenarse con facilidad de temores y han encontrado la fórmula para abrirse paso.

Concretera Total (CT) es una empresa que surgió en Nicaragua en 1996, dedicada al servicio de la construcción, donde se elaboran elementos pre fabricados de concreto que se utilizan en la edificación de viviendas, muros perimetrales, entre otros.

# A punta de concreto

**El negocio de los prefabricados en este país parece no dar mucho espacio para empresas que especulen con productos, sino solo para aquellas que demuestran manejarse a base de solidez y cumplir con los tiempos de entrega. Así, muchos se han quedado en el camino...**

De acuerdo con Rodolfo García Herrera, Asesor Comercial de Concretera Total, se fabrican productos de hormigón, cemento, yeso y entre éstos se enumeran postes para tendido eléctrico; baldosas; casas prefabricadas; tuberías de concreto de diámetros que van desde 12 hasta 72 pulgadas, requeridos sobre todo, en proyectos de infraestructura vial para drenaje pluvial y sanitario, así como adoquines y bloques.

En Concretera Total, de acuerdo con el asesor comercial también se especializan en la construcción de puentes. En algunas ocasiones, los clientes les llevan los diseños de los productos que necesitan para ejecutar sus proyectos y ellos proceden a fabricarlos.

“Es una empresa que tiene una gama de productos que es muy buena, es tal, que es una empresa que comparada con las que han estado tradicionalmente en el país es muy joven, pero a través de estos años, hemos sabido ganarnos el mercado”, refirió García Herrera.

El asesor comercial de la empresa fabricante de elementos para la construcción, asegura que atender las normas de calidad, así como ser eficientes a la hora de entregar un pedido, les ha permitido mantenerse en un lugar de preferencia de sus clientes, aunque esto no implica que sus ejecutivos no visiten instituciones o empresas que les permita ir alcanzando un mayor porcentaje de cobertura en el mercado nicaragüense.

## **Solventes**

Estima como otro de los elementos para ser considerada una empresa atractiva para los compradores, la solvencia que registra, pues según García, es un factor que brinda una confianza al cliente a la hora de requerir sus servicios, porque se han presentado casos de empresas de la competencia, que por razones obvias no mencionó, que al registrar iliquidez no logran cumplir con los contratos asumidos, lo que perjudica no sólo su imagen, sino a la institución que adquirió sus servicios.

La calidad de los servicios que presta Concretera Total se traduce en ser considerada una empresa líder en su ramo, que le permite tener una cobertura del 80% de los proyectos que se





ejecutan en el mercado nicaragüense, mediante el Ministerio de Transporte e Infraestructura (MTI) y otras instituciones gubernamentales.

A juicio del asesor comercial de la empresa, la cartera de carreteras significa una de las más importantes para ellos, en la que instalan cajas, puentes, pivotes.

No obstante, García Herrera asegura que la atención de Concretera Total no tiene exclusividad con proyectos estatales, sino también atienden los requerimientos de constructoras privadas entre las que menciona MECO, Santa Fe, Llansa Ingenieros, Consovipe, así como organismos no gubernamentales que ejecutan proyectos en determinadas zonas del país.

Aunque no tienen planes de expansión al mercado centroamericano, el asesor comercial de Concretera Total, señala que sus productos han sido utilizados en proyectos del istmo que son desarrollados por algunas de las empresas constructoras nacionales, sin que hasta el momento hayan recibido alguna queja de inconformidad por fallas en los productos que elaboran.

“No hemos estado enfocados en suministrar o meternos en el mercado regional, aunque sí hemos participado en algunas licitaciones en El Salvador, más que todo con nuestros productos de vigas, cajas para puentes y la misma tubería”, observó García Herrera.

Los primeros pasos de Concretera Total fueron de la mano con una empresa costarricense, alianza que duró unos nueve años, pero al final de un tiempo decidieron independizarse y quedar sólo con capital nacional, manteniendo sí, los estándares de calidad requeridos tanto a nivel nacional como internacional.

La comercialización de los productos que oferta Concretera Total no se centra en la compra que hace el cliente en las oficinas de ventas, sino que también existen agentes vendedores que visitan instituciones estatales, privadas, así como la publicidad que presentan a través de algunos medios de comunicación, eso sí, García Herrera asegura con orgullo que la empresa se ha ganado el prestigio que ostenta, gracias al buen trabajo que desempeñan y que ha permitido ese voto de confianza de parte de sus compradores.

García Herrera reconoce que existen muchas empresas dedicadas al servicio de prefabricados de concreto en varias de las líneas que manejan, pero se muestra confiado que el liderazgo lo han mantenido casi desde que iniciaron en el mercado nicaragüense con capital nacional.

El complejo de Concretera Total en la que se elaboran los productos que ofertan en el mercado nacional se encuentra ubicado en el municipio de Nindirí, a unos 26 kilómetros de la capital y las oficinas centrales se ubican en el kilómetro 12.5 Carretera a Masaya.

# Atención REPUESTERAS, TALLERES, LUBRICENTROS, Y AUTODECORACIÓN



Expoautomotriz es la feria donde los distribuidores y mayoristas del sector automotriz exponen las innovaciones y soluciones en todo lo que haga al vehículo funcionar y verse bien:

- Químicos y Aditivos (aceites, lubricantes, grasas)
- Autopartes (llantas, repuestos)
- Accesorios (pintura, escobillas, alfombras)
- Herramienta manual y Equipo hidroelectrico
- Electricidad e iluminación y mucho más...

**31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013, Costa Rica**

Viernes y Sábado de 11 a.m a 8 p.m

Domingo de 11 a.m. a 6 p.m.

Visitenos en: Centro de Eventos

### Entrada:

Regístrese anticipadamente en:

[www.expoautomotriz.net](http://www.expoautomotriz.net)

Entrada sin registro **€3.000**

### Reserve su stand:

Braulio Chavarría, Asesor Comercial

[braulio.chavarría@eka.net](mailto:braulio.chavarría@eka.net)

Tel.: (506) 2231-6722 ext 137

Cel 7014-3611

Organiza: **pasión automotriz**



[ExpoautomotrizCostaRica](https://www.facebook.com/ExpoautomotrizCostaRica) | [www.expoautomotriz.net](http://www.expoautomotriz.net)

# 45 metros de eficiencia

## PERFIL

INTACO desarrolló nuevos esquemas de productividad, y a través de ellos busca romper con la forma “artesanal” y tradicional que tiene la construcción en la implementación de morteros

El mercado de morteros sufrió una variación sustancial de más o menos 45 metros de altura, lo que ha provocado un remezón en el sector ferretero y de la construcción.

Y es que los 45 metros de altura, que mide la torre que lleva por dentro la nueva máquina automática de INTACO, puso a más de uno en el mercado, a pensar que necesariamente, los precios de los morteros iban a subir: “máquina nueva, nuevos precios”. Sin embargo, sucedió todo lo contrario: INTACO, con su nueva tecnología, logró incrementar la eficiencia de sus procesos y mediante economías de escala, incluso mejoró sus esquemas de precio.

### Adiós a lo manual

La nueva fábrica, ya en operación, vía a Ciudad Colón, con una máquina a la que solo le falta lavarse los dientes y hablar, pues todos los procesos de fabricación y ensacado son automatizados, ha hecho que la empresa deje en el olvido los procesos manuales.

Y todo esto lo contamos con criterio suficiente porque estuvimos ahí bien “encaramados” con Marcos Dueñas, Presidente de esta empresa.

Y con esta nueva tecnología, monstruosa, como la han descrito quienes la han visto, INTACO tiene el objetivo de romper con los métodos tradicionales que el sector de la construcción aún alberga en la preparación de morteros, y en los que muchos se basan, por decirlo de alguna forma, en el cálculo, algo así como 3 paladas de arena por dos de cemento...



Morteros de corazón. Marcos Dueñas, se detuvo un momento para abrazar y presentarnos a Francisco Solano, Encargado de Aditivos, que por cierto tiene 27 años de trabajar en INTACO.



El proceso productivo de la máquina de INTACO inicia desde la clasificación de las materias primas, hasta el entarimado de los sacos.



Marcos Dueñas, Presidente de INTACO asegura que con esta nueva forma de fabricar morteros, “vamos a ser una alternativa muy viable en precio”.

“Le estamos haciendo ganar más al distribuidor”, dice Dueñas, mientras nos mostraba que la parte en que la máquina hacía dosificación de producto con 40 kilos exactos para los sacos de Repemax Proyectable, y fue cuando se volvió hacia nosotros para decir “nuestros sacos tienen la cantidad de producto que dicen”.

Y precisamente al estar en medio del sonar y quehacer de la máquina, se nos ocurrió preguntar cómo hacía la planta para limpiarse cuando pasaban de fabricar un producto a otro... “Todo es automático y ella misma tiene los componentes que la limpian totalmente cuando se hace una variación en la producción”, dice Dueñas.

Al ver esta forma innovadora de fabricar morteros, de inmediato pensamos que los que van a tener que preocuparse serán los competidores.

“Hemos aumentado las ventas de producto. La competencia siempre reacciona y se transforma”, advierte.

Dueñas dice que INTACO siempre ha sido pionero en lo que hace y que la calidad siempre les ha acompañado en todos sus procesos. “Nos basamos en dar respuestas rápidas al mejor precio posible”.





# 15 años



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

## La mejor feria de ferretería y construcción de la región

Un encuentro internacional de negocios para fabricantes, distribuidores y ferreteros. En Expoferretera, participan más de 100 empresas exhibiendo productos y servicios. Nos visitan más de 4,000 profesionales del sector, provenientes de todas las zonas del país y de América.

### Actividades:

- La Chica Ferrera
- El Ferrero del Año
- Pabellón de Productos Nuevos

- Demostraciones de productos en vivo
- Entretenimientos para niños

**31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013 • Costa Rica**

Visítenos en



**Horario:** Viernes y Sábado de 11 a 8 | Domingo de 11 a 6

**Entrada:** Regístrese anticipadamente para adquirir su entrada gratuita en [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)  
Precio de la entrada en la feria sin registro o invitación: €3.000

**Reserve su stand:**  
Braulio Chavarría, Asesor Comercial  
[braulio.chavarría@eka.net](mailto:braulio.chavarría@eka.net)  
Tel.: (506) 2231-6722 ext 137 Cel (506) 7014-3611

**Servicio al cliente:**  
Tel.: (506) 2231-6722 ext. 144  
[revistaty@ekaconsultores.com](mailto:revistaty@ekaconsultores.com)

Expoferretera Costa Rica

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

Organiza: **TYT**  
LA REVISTA FERRETERA





**Expositores  
2013\***



\*Confirmados al 15 de noviembre, 2013

## Obtenga su entrada gratuita

Para recibir su entrada gratuita, deberá registrarse anticipadamente. Para ello, lo único que tiene que hacer es llenar este cupón y enviarlo al fax (506)2296-1876 o llenarlo en línea en [www.expoferretera.com/registro](http://www.expoferretera.com/registro)

Una vez recibamos su información, le estará llegando a su email un comprobante con un número de registro. Lleve ese comprobante a la feria y podrá ingresar gratuitamente. De esta manera el ingreso a la feria será más rápido y eficiente. Precio de la entrada sin registro: \$6

Nombre: \_\_\_\_\_ Apellidos: \_\_\_\_\_

Empresa en la que trabaja: \_\_\_\_\_

Actividad de la Empresa:

- Ferretería  Depósito de Materiales  Construcción  
 Distribuidora  Proveedor del Sector de Ferretería y/o Construcción  
 Otro \_\_\_\_\_

Dirección completa de la Empresa: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Pais: \_\_\_\_\_ Teléfono (indispensable para comunicarnos con usted): \_\_\_\_\_

Email (indispensable para enviarle su invitación): \_\_\_\_\_

La entrada es personal. Para registrar a más personas, puede hacerlo en [www.expoferretera.com/registro](http://www.expoferretera.com/registro) o llamando al Tel.: (506)2231-6722 ext 146





# Inició el

Cada vez son más las empresas que se apuntan con Expoferretera 2013. Expositores la catalogan como una oportunidad que refuerza la fidelidad con los clientes.

Para Silvia Salazar, Gerente de Mercadeo y Ventas de Imacasa, participar en Expoferretera, está más que claro que representa ese “chineo” que hay que darle a los clientes. En otras palabras, afirma que “hay más tiempo para mostrarle los productos, establecer nuevas negociaciones y por supuesto, estrechar más los lazos entre empresas”.

Salazar agrega que Expoferretera “nos ayuda a reforzar la fidelidad y es la oportunidad de que por una vez al año, el cliente acuda donde nosotros”, agrega.

“Expoferretera es una oportunidad de abrir nuevos mercados, hacer presencia de marca y tener oportunidad de interactuar con clientes en un ambiente diferente”

Fabio García,  
Supervisor de  
ventas, Universal de  
Tornillos y  
Herramientas  
(EXPOSITOR)



Silvia Salazar, Gerente de Mercadeo y ventas de Imacasa, asegura que Expoferretera es una oportunidad para “chinear” a los clientes y mantener la fidelidad del mercado.

## Primerizos

Hoggan Internacional que es prácticamente nuevo con su participación en la feria, mira Expoferretera la alternativa de reforzar la venta con los clientes que ya tiene.

“Muchos ferreteros poseen ya nuestros productos, pero no cuentan o no conocen toda nuestra oferta, por lo que esta vitrina nos favorece para mostrarnos”, agrega Leslie Sancho, Coordinadora de Mercadeo, de Hoggan Internacional.

Asimismo, Sancho se refiere a Expoferretera como una opción propicia para aumentar la cartera de clientes, pues hay algunas ferreterías que aún no cuentan con sus productos.

“Tomamos la decisión de participar porque a la feria también llegan algunos expositores internacionales que para nosotros podrían ser contactos de alto valor, pues podríamos entrar en algún esquema de negociación para hacer llegar nuestros productos a otros lugares o nichos de mercado”, dice Sancho.



# contagio



## Productos y marcas

Impafesa, una empresa ferretera que no hace mucho inició sus pasos en el mercado, y que tomó la decisión de participar por segunda ocasión en la feria, mira en el evento la ventaja de darse a conocer con más fuerza y que los clientes puedan conocer los productos y marcas que representan.

Ronny Torrentes, Gerente General de Impafesa, dice que incluso en esta edición van mucho más fuerte no solo en productos y marcas sino en presencia. “En la edición anterior, nos fue muy bien y por eso tomamos la decisión de pasar de 3 a 4 stands”, dice Torrentes.

Asegura que ese contacto con el cliente que les da el evento es de alto valor, pues los compradores se toman su tiempo para ver los productos y todo en un ambiente de negociación pura.



Ronny Torrentes (centro), Gerente General de Expoferretera, manifiesta que la empresa tomó la decisión de participar en la feria por segunda ocasión, pues les interesa darse a conocer con más fuerza.



“Me parece que la feria está muy bien, hemos encontrado buenos precios y gran variedad de productos y proveedores”

Sonia Arias

Gerente  
Administrativa,  
Distribuidora de  
Materiales Camoda  
(VISITANTE)

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

31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013

Centro de Eventos  
**PEDREGAL**

## Productos ferreteros



Sierra de mesa, gabinete cerrado sobre granito 10". Motor: 3 HP TEFC, 240V, 60 Hertz. Diámetro de la sierra 10". 3450 RPM. Marca: Steel City



Colector de polvo de 1.5 HP. Motor: 1.5 HP, 115V/230V, 60 Hz TEFC. Bolsa de filtración: 1 micrón.



Canteadora de 8" sobre granito. Motor: 2 HP TEFC, 230V, 60 Hertz. Velocidad: 5.000 RPM. Marca: Steel City.



Sierra cinta de 14" sobre granito. Motor: 1 1/2 HP, 115V/230V, 60 Hertz (pre cableado 115V). Altura de la guía 12".



Sierra contratista sobre granito 10". Motor: 1-1/2 HP TEFC, 120V/240V, 13/6.5 amperios. 3450 RPM. Marca: Steel City.



Strong Stik. Pegamento de anclaje. Fuerte adhesión y agarre inicial. Adhesivo de montaje o instantáneo. Unión permanente. Poco olor. Une los materiales de inmediato.

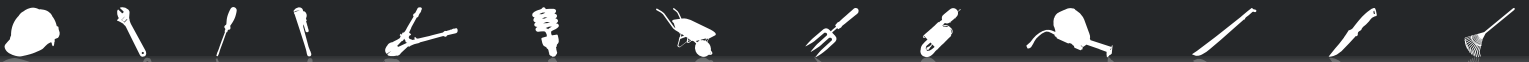
Distribuye: Mas Ferretero  
Tel.: (506) 2235-7601

Distribuye: Tornillos La Uruca • Tel.: (506) 2256-5212

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO







# Pinturas CELCOLOR

Le ofrece  
variedad en productos:

- Pinturas arquitectónicas e industriales.
- Recubrimientos para madera.
- Pinturas para tráfico.
- Acabados automotrices.
- Revestimientos.
- Estucos y más.

Si lo que busca es precio y  
calidad contáctenos:

Tel.: (506) 2279-9555

**CELCO**  
es calidad

front  
Verdadera Economía

ALTA RENTABILIDAD Y CALIDAD



PRODUCTOS  
NUEVOS PARA  
EL 2013



Cilindro Bronce,  
Triple paso,  
3 llaves,  
2 años  
de garantía



¿Alguna duda de que  
nuestros productos  
no son rentables?

  
**ATIKO**

Comunícate con Atiko:  
mercadeoyventas@atikoworld.com

www.atikoworld.com • Tel: 2296-2815



## EL FERRETERO

Hugo Vargas, Propietario de la Ferretería que lleva su nombre, dice que tiene más de 40 años de ser ferretero en el Mercado de la Coca Cola, y que una de las formas de actualizarse es con internet.





# Ferretero con todas las de la ley...

No más de entrada, si es por el ala sur toda clase de verduras, pollo asado, yuquitas, repostería, huevos de queso, si es por sur, frescos de todas las variaciones y derivaciones posibles y hasta empanadas con sabor a pizza, pero ya en sus adentros, en lo que es de ferretería, tienen de todo y hasta lo que no hay...

**A** sí es el mercado de La Coca Cola, en San José, Costa Rica, un lugar con negocios que no superan los 8 metros cuadrados de superficie, pero que según nos contaron, solo un derecho tiene un precio que va por encima de los ¢35 millones.

En sus adentros, las ferreterías por doquier, unas muy especializadas en lo eléctrico, especialmente lámparas y cables de baja, media y alta tensión, otras con artículos básicos y hasta con antigüedades. Lo que sí dicen es que hay solución para todo.

Casi al final, por el lado oeste, ese día, un lunes, a la hora en que ni siquiera las gallinas han salido a poner, nos encontramos a Hugo Vargas, Propietario, desde hace 40 años de su ferretería que lleva su nombre y quien a fuerza de su trabajo, además de ferretero, consolidó una segunda profesión: abogado.

“Llegué aquí desde que tenía 12 años y me gustó esto de la ferretería, al tiempo con mucho esfuer-

zo compré estos tres locales en ¢300 cada uno –sí trescientos colones cada uno- y así me instalé”, cuenta Vargas.

Dice que ser ferretero lo desempeña desde las 6 de la mañana hasta la 5 de la tarde. “y cuando me queda tiempo lo dedico a las leyes...”.

Vargas dice que en la ferretería cuanto más se sabe, no se sabe nada.

## No hay queja

Asegura que tiene su modo de estar actualizado y para ello se vale de internet. “Ahí está todo. A veces llegan clientes preguntando por algo y hay que estar informado, y como la competencia aquí es fuerte, hay que estar en todas”, asegura.

Sabe que no es el más barato del mercado, pero “con lo que vendo no hay queja. En lo eléctrico, he tenido que asesorar incluso a electricistas, y a los mismos clientes con la cantidad de material para sus proyectos”.

Dice que con tanto tiempo de estar aquí, ya tiene su clientela. “Muchos clientes me llaman, me hacen su pedido por teléfono, lo alisto y por la tarde pasan por él”, dice Hugo.

Mantiene su ferretería completamente surtida y todo a la vista de quienes pasan por ahí, y afirma que suelen visitarlo no menos de 100 clientes diarios.

“Aquí no se pueden tener lujos de faltantes porque otro termina

ganándose al cliente. Por eso, trato de estar bien al día con los proveedores y si es posible hasta antes de que se venzan las facturas, ya les he pagado”.

Dice que a fuerza de ser ferretero se convirtió en abogado, pero que nunca ha intentado dejar lo que inició hace 40 años. “Temores... Claro que uno teme a las crisis económicas, pero eso no es motivo para “echar” para atrás”.

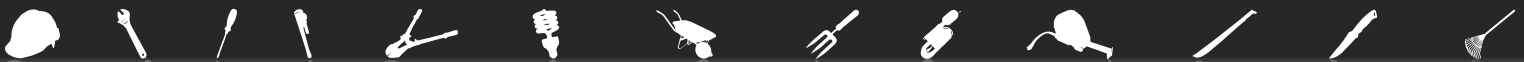


En el Mercado de la Coca Cola, hay una diversidad de negocios ferreteros que se caracterizan sobre todo, por tener especialización en productos eléctricos.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



## LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Atiko World S.A.	Carlos Espinoza	Gerente Ventas	2291-7717		atiko.carlos@hotmail.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279-7762	gobando@celcocr.com
Helvex	Andrés Montes de Oca	Gerente General	2203-2955	2203-7352	costarica@helvexinternacional.com
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2235-6061	2240-0518	acarvajal@tecnolite.co.cr
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	azamora@imacasa.com
INTACO	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	ND	adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	lancoyharris@racsa.co.cr
Relieve América PZ, S.A.	Jorge Chaves	Gerente ventas	2291-5765		info@grupoflamukocr.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente ventas	2296-767	2232-7708	rmartinez@rosejo.com
Singe, Suminiostros en ingeniería.	Diego Vargas	Asistente Gte. Comercial	2220-1676	2296-1558	dvargas@singe.com
Sur Química	Eduardo Gamboa	Gerente Ventas	2211-3400	2256-0690	egamboa.s@gruposur.com
Transfesa	Oscar Martínez	Director Comercial	2210-8989		omartinez@transfesacr.com
Universal de tornillos y herramientas	Oscar Castellanos	Gerente General	2243-7676	2256-4090	gerencia@unitorni.com

## ¿Le interesa venderle a un Hotel o Restaurante en Construcción o Remodelación?

Exponga sus productos o servicios en

**EXPHORE**  
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

Es el centro de negocios donde proveedores nacionales e internacionales exhiben sus productos y servicios para el sector de gastronomía, hospitalidad y afines. Nos visitan más de 4,000 profesionales del sector, provenientes de todas las zonas del país y de América.

**18 al 20 de Junio 2013**

Visítenos en

 Centro de Eventos  
**PEDREGAL**

 facebook.com/Explore

Reserve su stand:

Guillermo Rodríguez  
Asesor Comercial  
guillermo.rodriguez@eka.net  
Tel.: (506) 8997-1651

Organiza: *Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes



# Productos para su proyecto que **si** cumplen con lo solicitado en el Nuevo Código Eléctrico de Costa Rica



## Wiring Systems



Una solución innovadora y completa que se adapta a las redes residenciales o de pequeñas oficinas. Estos sistemas satisfacen la necesidad de confiabilidad y flexibilidad que exigen los constantes cambios tecnológicos.



UNA EMPRESA DEL  
**GRUPO DIEZ**

**SINGE**  
SUMINISTROS EN INGENIERIA, LTDA.

**SUPLIDORA**

Pavas  
2220-1676

Heredia  
2260-1621

Belen  
2293-7210

Alajuela  
2430-9010

La Uruca  
2222-0056

Cartago  
2552 4636

Huacas  
2653-6405

# Morteros para **CONSTRUCCIÓN**



- Morteros para pegado de pisos
- Morteros para repellos
- Mortero pega Block
- Mortero de acabado
- Mortero de reparación
- Mortero impermeabilizante
- Mortero para estereofón



Para mayor información consulte a nuestro Departamento de Asistencia Técnica, llamando al 800-SUR-2000

Siempre

**SUR**<sup>®</sup>

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