

tuercas y tornillos



PICADO, FERRETERO DEL AÑO

Edgar Picado, Propietario de Agrologos en San Carlos, fue elegido Ferretero del Año, en Expoferretera. Más de 35 años de mantenerse en el mercado le dieron este reconocimiento.

p.36


P.12 Negocios con ventaja en la Expo

P.22 ¿Sólo UL es válida?

P.26 De vendedor a súper vendedor

P.34 Atornillador anti-agua



 /Revista TYT

Suscríbese en:

www.tytenlinea.com/suscripcion

JULIO 2015 año 18 / No. 229

expo
FERRETERA

su herramienta de negocios

06 al 08 Mayo 2016

CORREOS
DE COSTA RICA

PORTE PAGADO **PERMISO N° 130**
PORTE PAYÉ

NUEVA

App INTACO

Descarga ya tu **nuevo asesor digital**



Guía de Selección de morteros

Elige las características de la construcción de tu cliente para que puedas recomendar el producto INTACO adecuado.



Calculadora de morteros

Ingresa el área de construcción de tu cliente para obtener la cantidad de producto que debes recomendar.



¿Dónde usarlo?

Accesible desde tu computadora, tablet y teléfono celular.

¿Cómo descargarlo?

Accesa desde tu computadora o dispositivo móvil a www.intaco.com/app

Ahí encontrarás los manuales de descarga.

¿Cómo usarlo?

Ingresa y descubre lo fácil e intuitivo que es usar nuestro App INTACO.



Prepárese para los diluvios con SILICONIZER DE LANCO



Siliconizer, el único sellador impermeabilizante modificado con silicona y garantizado de por vida. Elimina filtraciones y goteras. 100% anti-hongos y anti-algas.

Único sellador impermeabilizante que ahorra energía eficientemente, aprobado y certificado por la Agencia Federal de Protección Ambiental.



MI MUNDO ES MEJOR CON LANCO

Teléfono: 2438-2257 • www.lancopaints.com • Síguenos en 



Freddy Brenes, Gerente General de Ferretería Brenes. Lo acompaña Kenia Delgado, de DeWalt.

7 PINCELADAS

- 7 ¿Qué pasa si su montacargas colapsa?
- 8 Ferreterías nicaragüenses se abren paso

10 MERCADEO 80 / 20 en mercadeo y ventas

Las teorías sobre mercadeo y venta son simplemente repeticiones de lo que se ha dicho en artículos y libros anteriores, que son lanzados al mercado como el "libro definitivo para hacerse rico". Los editores de libros en el país del norte aplican los principios del marketing de forma excepcional.

34 PRODUCTOS FERRETEROS

Como el mercado, los productos también cambian y pasan de moda. Actualmente, los mayoristas apuestan a tecnologías renovadas y de alto desempeño.

12 EN CONCRETO ¡Negocios con ventaja en la Expo!

Las teorías sobre mercadeo y venta son Expoferretera se revistió de propuestas de negocio diferenciadoras que sedujeron a los compradores que llegaron de todo el país. Además, dentro de la propuesta había diversión, entretenimiento, productos novedosos, y una alta dosis de capacitación.

14 Directorio de Expoferretera

Desfile de negocios al por mayor

20 PERFIL En la variedad está el negocio...

Las empresas internacionales que buscan abrirse paso en el mercado tico, pusieron una dosis de variedad a su oferta. Estos empresarios, la mayoría, llegaron en busca de un representante.

22 ¿UL, única certificación válida para materiales eléctricos?

24 ¿Qué estrategias de venta aplicar en un mercado competitivo?

26 De vendedor a súper vendedor...

28 ¡Y se fueron premiados!

30 Lukas va sobre ruedas

32 Nadie se "achanta" en Granadilla

36 EL FERRETERO Una noche muy ferretera

El sector ferretero eligió al Ferretero del Año: Edgar Picado de Agrologos, y los cibernautas escogieron a Adrián Salazar, de Ferretería Santa Rosa.



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

3.299 vistas en la edición digital

En nuestra próxima edición

Agosto / TYT 230

Especial: Herramientas eléctricas e inalámbricas y accesorios

¿Qué tiene su herramienta diferente? Llegó la hora de decirle a sus clientes por qué sus herramientas eléctricas deben ser primarias en la oferta de las ferreterías.

Productos: brocas para concreto, brocas para madera, brocas para metal, brocas sierra y accesorios de brocas, respaldos, bonetes, cardas y accesorios, sierras y hojas para caladora, routers, lijadoras, ingleteadoras, aspiradoras, compresores, generadores, herramientas neumáticas y accesorios, máquinas para soldar, sopletes, equipo eléctrico (extensiones, medidores de voltaje, esmeriladoras y pulidoras, herramientas para hobby, rotomartillos, sierras caladoras, sierras circulares, taladros inalámbricos, taladros alámbricos y destornilladores eléctricos, clavadoras, remachadoras, cepillos, sierras de mesa.

Mercado del hierro

Tendencias que marcan la compra y venta del hierro para el mercado ferretero y de la construcción. ¿Cuáles son los principales oferentes del mercado y sus novedades?

Cierre comercial: 20 de julio, 2015



Anúnciese en TYT Y exponga en Expoferretera y Expoautomotriz

Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Tel.: (506) 4001-6726 • Cel: 7014-3611

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Directora Eventos

Silvia Zúñiga
silvia@ekaconsultores.com

Asesor Comercial

Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Cel. (506) 7014-3611
Tel.: (506) 4001-6726

Directora de Arte

Nuria Mesalles
nuria@ekaconsultores.com

Diseño y Diagramación

Irania Salazar
iranias@ekaconsultores.com

Colaboradora

Andrea Durán

Fotografía

Alexandra Baltodano

Suscripciones

Tel: 4001-6722
revistaty@ekaconsultores.com

Suscríbese en:

www.tytenlinea.com/
suscripciones

Una producción de
EKA Consultores Internacional
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica
contacto@ekaconsultores.com





■ IMPACTE EN LAS VENTAS

Aquella cachera del fregadero empezó a gotear con insistencia, como nunca antes había sucedido. Recordé entonces, que cuando la adquirí, el vendedor me indicó que tenía una garantía por 10 años y que guardara la factura.

La busqué y por suerte, como siempre he sido cuidadoso con los papeles, la encontré y me dije, -"a la larga, las reglas cambiaron, porque no veo que en la factura diga algo sobre la garantía... Nada pierdo con preguntar"-

Entonces, entré en la ferretería, le expliqué al dependiente el problema que tenía, y me dijo si recordaba qué modelo era la cachera... Le mostré la factura, y para mi sorpresa indicó: "con mucho gusto, le podemos mandar al técnico a que la revise y haga la reparación, ¿cuál es su dirección?".

En primer instancia, creí que lo que me darían por garantía sería un par de empaques para que yo mismo intentara hacer la reparación, o que quizás tendría que desarmarla y llevarla hasta el negocio... Sin embargo, desconocía este servicio de respaldo...

Los compradores adquieren productos por necesidad, porque no pueden prescindir de ellos, pero también adquiere la mayoría, por el respaldo que tenga el artículo. Y no solo hablamos de la garantía, sino de un respaldo total del negocio, como sucede en este caso específico de la cachera. Al comprador le da confianza aquellas frases de que "si no le funciona, se la cambiamos", o "no se preocupe porque contamos con todo tipo de repuestos, taller de respaldo, y con solo la factura de compra puede aplicar la garantía". En el mundo de las ventas, cuanto más beneficios agregados posea un producto, será más fácil de vender y más impactante positivamente para el cliente.

De vuelta al caso de la cachera, este es un claro ejemplo de cómo impactar en el cliente, como lograr fidelidad en el comprador y cómo hacer que éste retorne y que cada vez que piense en una ferretería, piense en aquella donde lo atendieron bien, y le mostraron los beneficios que respaldan el producto.

Impactar en las ventas es ir más allá de vender por vender... Y para quienes están con la duda, solo diré que la marca de la cachera es Moen.

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com



ELEKTRO SYSTEMAS
ELK-SOLUCIONES FERRETERAS



No te limites, porque con GE y sus breaker termomagnéticos de 1/2" si puedes ampliar tu centro de carga.

Porque la media si vale con GE



GE CENTROS DE CARGA
BREAKER
TERMOMAGNÉTICOS 1"
BREAKER
TERMOMAGNÉTICOS 1/2"
SUPRESORES DE VOLTAJE
BREAKER FALLA TIERRA
BREAKER FALLA ARCO

**Distribuye
Elektrosistemas
de Costa Rica**

Tel: (506) 2456-2020
Fax: (506) 2456-2525
www.elektrosistemas.com

Cartas

Complacencia en la Expo

Tuve la oportunidad de asistir la Expoferretera, y logre buenísimos contactos. Gracias por la invitación, y el otro año estaremos de nuevo.

Juan Pablo Valerín Torres
pangon37@hotmail.com

De luto

En Revista TYT, lamentamos con profundo pesar el fallecimiento de doña Rita Chavarría Benavides, señora madre de Diego Alfaro Chavarría, conocido como "Chiquilín", Asesor de Ventas de Importaciones Vega, y amigo de esta revista y Expoferretera. Hacemos llegar nuestras más sinceras condolencia y rogamos al Supremo Hacedor para que le brinde fortaleza y la extienda a su estimable familia.

¿QUÉ PASA SI SU MONTACARGAS COLAPSA?

Aquel sábado por la tarde, cuando el montacargas que tenía para acarrear materiales en el negocio y para cargar y descargar camiones llegó a su fin... ¡Colapsó! Sabía que en ese momento no podría hacer nada, y que debía esperar hasta el lunes para tratar de buscar una alternativa, y esperar quién sabe cuántos días para volver a contar con la herramienta.

Sin embargo, Eduardo Rojas, Propietario de Ferretería Sumary, se vino para Expoferretera con aquel problema dando vueltas en la cabeza, sin sospechar siquiera que sería en la misma feria donde encontraría una solución a su medida. "Nunca pensé que aquí en la Expo se me iba a arreglar la vida con este problema. Me encontré casualmente con la empresa Tractomotriz que me ofreció un montacargas con muy buenas condiciones y diesel, como lo quería. De verdad, que valió más que la pena, hacer este viaje", dijo Rojas quien salió poco antes de la 5 de la mañana, desde Naranjo de Laurel, allá muy cerca de la frontera con Panamá, donde tiene su ferretería.

Eduardo afirmó que solo encontrar la posibilidad de agregar eficiencia a su negocio con un nuevo montacargas, hizo que el viaje valiera la pena. "Hay que tener la ferretería al día con los productos, pero las ferias también dan la posibilidad de actualizarse, de indagar sobre nuevos sistemas y alternativas para trabajar con más eficiencia".



Eduardo Rojas, Propietario de Ferretería Sumary, se dejó venir desde la frontera con Panamá a la feria, y encontró la solución en montacargas que había buscado desde hace tiempo.

An advertisement for IMACASA. At the top, the IMACASA logo is displayed in a red and white box with the tagline "FUERZA EN SU TRABAJO" below it. The main image shows a man in a tan shirt and a wide-brimmed hat using a large machete to cut through tall green grass in a field. At the bottom of the advertisement, the word "FUERZA" is written in large, bold, white letters, followed by "EN SU TRABAJO" in smaller white letters. Below that is the website "www.imacasa.com" and a row of icons representing various tools: a hard hat, a wrench, a screwdriver, a saw, a hammer, and a drill.

El que sabe... exige



La marca **confiable** de
accesorios para **Plomería**

Trampas Flexibles



Bridas Flexibles



Cuello Flexible



Llaves de Control para Agua y Gas



Contras



Coflex Gas Acero



Coflex Agua Acero



Herrajes para Sanitario



Gil Coto Navarro
Representaciones, S.A.
Tel.: (506) 2224 2278
(506) 2225 8403
Fax: (506) 2224 6703
Info@gilcot.com
mundoherra@amnet.co.cr
servicioclientes@coflex.com.mx
www.coflex.com.mx



Líder
el mercado de
Tubos de Abasto

FERRETERÍAS NICARAGÜENSES SE ABREN PASO

Masaya.- Después de sufrir una serie de problemas externos, como inundaciones constantes que atentaban contra la mercadería, su gerente prefirió hacer un alto en el camino y fue cuando, luego de 12 años de operar, decidió trasladar el negocio.

“En nuestra dirección anterior, sufrimos 17 ó 18 inundaciones cada una tan devastadora que perdimos mercadería, peldaños de estantería, tiempo de operación, pues debíamos cerrar para limpiar”, dice Amanda Miranda, la gerente de Ferretería Ingo S.A., que se encuentra actualmente, en el kilómetro 10,5 de la carretera que lleva a Masaya Nicaragua.

Afirma que en este nuevo lugar, “tenemos mucho espacio, el vecindario es completamente diferente y se nos facilita crecer. Buscaremos vender materiales de construcción”, asegura Miranda.

Aunque pequeña, pues solo trabajan ella, su esposo y un empleado más, dice que la ferretería ya da de qué hablar en el mercado. “Nos hemos dado a conocer con las marcas que tenemos”.

Antes de instalarse en este nuevo local “éramos Tienda Ferretera MULTISUR y ahora somos Ingo Comercial”.

Advierte que “el mercado ferretero, a decir verdad, sufrió una gran disminución por las políticas gubernamentales que alejaron la inversión extranjera en años anteriores, no obstante, desde el año pasado la construcción de urbanizaciones le han dando un nuevo impulso a las necesidades de adquisición de productos”.

Miranda dice que son muy abiertos a los negocios y que invita a que los proveedores se acerquen a sus nuevas instalaciones.



Esta es la nueva Ferretería Ingo, que queda cerca de Managua. Amanda Miranda, su gerente, asegura que la venta de materiales para la construcción tiene un nuevo impulso.



VARIEDAD Y CALIDAD CON
GARANTIA DE POR VIDA
MÁS DE 3000 PRODUCTOS
MÁS DE 3000 SOLUCIONES

DISTRIBUIDO POR
VEGA

HERRAMIENTAS - ILUMINACIÓN - FERRETERÍA - JARDINERÍA - PROTECCIÓN

DISTRIBUIDO PARA COSTA RICA POR IMPORTACIONES VEGA S.A. | 2494-9600 | [FACEBOOK.COM/IMPORTACIONESVEGA](https://www.facebook.com/importacionesvega)

80 / 20 en mercadeo Y VENTAS

Por Jorge Pereira

Las teorías sobre mercadeo y venta que se convierten en libros son demasiadas. Algunas son simplemente repeticiones de lo que se ha dicho en artículos y libros anteriores, que son lanzados al mercado como el “libro definitivo para hacerse rico”. Los editores de libros en el país del norte aplican los principios del marketing de forma excepcional.



Uno de libros, aparecido hace poco, se titula “80/20 Sales and Marketing”. El subtítulo del libro, que siempre se utiliza por los editores de EE.UU., es en este caso: “La Guía Definitiva para Trabajar Menos y Ganar Más”. Aunque poco original, por lo repetido que se ha hecho la frase, no deja por ello de ser atractiva para el 80 por ciento de los que la lean. ¿Quién no quiere ganar sin esfuerzo alguno? Este es un principio llamado la Ley Ley de Ook, enunciado hace unos 500 años, por unos científicos que observaban el comportamiento de unos orangutanes.

Es generalmente aceptado y reconocido que el 20% de los clientes generan el 80% de los ingresos. El autor de 80/20 Sales and Marketing, sostiene que el Principio de Pareto se puede aplicar en forma exponencial. Dicho de otra forma, que dentro del 20% de los clientes que producen el 80% de los ingresos ocurre lo mismo y así sucesivamente en los tramos menores que se generan, aplicando esta ley.

El 20% de 20 clientes son 4 clientes, que se supone son los que producen mucho más que los restantes. Como resultado de este cálculo se obtiene que la parte superior de los mejores clientes que son el 4%, van a generar el 64% de las ventas. En estos clientes es donde se debe poner la atención máxima, para darles el mejor servicio y para identificar consumidores de característica similares que puedan convertirse en clientes.

Por estos lados, son muy pocas las empresas que tienen varios millones de clientes, por lo que resulta un tanto irrelevante mencionar que según el autor el Principio de Pareto escala a la tercera y cuarta potencia, en forma sucesiva cuando el número de clientes es muy grande.

Es importante destacar que Perry Marshall “80/20 Ventas y Marketing” explica sucintamente el poder exponencial del Principio de Pareto, y luego se centra en la forma de aplicar a su negocio a crecer rápidamente las ventas y ganancias.

Enfocarse y cuidar de los mejores clientes

Las conclusiones a que se llega con el planteamiento del autor es que enfocarse en definir las características de los clientes que producen el 80% de los ingresos es inteligente y debe convertirse en parte de la estrategia de marketing de toda actividad comercial, sea ejercida por una persona o por una empresa.

Conocer los mejores clientes solo puede conseguirse si se tiene datos sobre lo que compran, las cantidades, la frecuencia y lo que gastan. Estos datos, debidamente procesados, permiten obtener información que puede llegar a convertirse en “inteligencia de negocios”.

En muchas ocasiones, una vez que hacemos una compra y nos convertimos en clientes pasamos a ser algo completamente olvidado. A usted le debe haber pasado ya sea con el dentista que le hizo un trabajo dental, o con la compra de una tumba en un cementerio. Ni el odontólogo, ni el cementerio me llamaron luego de pagar, en los últimos 15 años, mostrando una total falta de interés por mi humilde persona como cliente.

Yo insisto mucho, cuando me corresponde capacitar personal de venta, en que la venta no termina una vez que se ha cerrado un negocio. Solo comienza, lo cual significa que se debe pensar en el “up sale” y el “cross sale”. En pocas palabras, que el cliente que hemos conseguido, a veces con mucho esfuerzo, es potencialmente la mejor forma de hacer nuevas ventas y hacerle ventas cruzadas.

Lamentablemente, luego de un gran alboroto que se hizo con el CRM, de éste se habla muy poco o casi nada. Mareados con las redes sociales y las tecnologías móviles, nos hemos olvidado del ser humano que es el “consumidor” o “comprador” y el que dejando de serlo pasa a ser nuestro “cliente”.

La Administración de la Relación con el Cliente (CRM) es un concepto que estuvo desde siempre en el corazón de la filosofía de comercialización de la empresa y del emprendedor exitoso. Un negocio no prosperará jamás, sin clientes que compren periódicamente, por un tiempo relativamente largo.

Fuente: www.mercadeo.com

KOBYE Tania

Wiring Devices



Línea
ROSEMARY

**ELEGANCIA Y
CALIDAD**



Distribuidor en Costa Rica:
IMPAFESA
TEL : (506) 2297-8282
EMAIL: elamigoferretero@ice.co.cr
DIRECCION: Moravia del mega super 300 metros norte.

www.kobyelectric.com



exp FERRE

su herramienta

¡Negocios con ventaja
EN LA EXPO!



Expoferretera se revistió de propuestas de negocio diferenciadoras que sedujeron a los compradores que llegaron de todo el país. Además, dentro de la propuesta había diversión, entretenimiento, productos novedosos, y una alta dosis de capacitación.

BO TERA *de negocios*



Desfile de negocios **AL POR MAYOR**

Estas fueron las empresas participantes en Expoferretera 2015. Estas compañías sacaron ventaja porque cuando los clientes llegan a una feria, lo hacen más receptivos a las propuestas de negocio. Y si es por imagen o dar a conocer un producto, las empresas obtienen resultados firmes, en solo 3 días, y no más de un año, en una situación normal de exploración de mercado, por medio de los agentes de ventas



Aceros Monge

Contacto: Steven Rodríguez
Cargo: Asesor de Ventas
Teléfono: (506) 2272-5892
Email: srodriguez@desplegadoscr.com
Sitio web: www.acerosmonge.com



Acuarium Piscinas y Spa

Contacto: Iveth Herrera
Cargo: Jefe de Mercadeo
Teléfono: (506) 2201-7171
Email: info@acuarium.com
Sitio web: www.acuarium.com



Arteferrero

Contacto: Andrés Lang
Cargo: Gerente
Teléfono: (506) 2233-9925
Email: andres@arteferrero.com
Sitio web: www.arteferrero.com



Audio Accesorios de Costa Rica S.A.

Contacto: Federico Naranjo
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2251-9156
Email: federiconaranjo@yahoo.com
Sitio web: www.audioaccesorios.com



Automotriz 4J

Contacto: Jonathan Rodríguez
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2494-5650
Email: jrodriguez@automotriz4j.com
Sitio web: www.automotriz4j.com



Avelec

Contacto: Jose Reyes
Cargo: Departamento Comercial
Teléfono: (506) 2227-0174
Email: avelec@avelec.co.cr
Sitio web: www.avelec.co.cr



Barnett

Contacto: Juan Tamayo
Cargo: Gerente de Exportaciones
Tel: 904 4211400 ext 114349 (EEUU)
Email: juan.tamayo@interlinebrands.com
Sitio web: www.interlinebrands.com



Biotécnica

Contacto: Claudio Zago
Cargo: Director General
Tel: 3921152279
Email: c.zago@biotecnica-italy.com
Sitio web: www.biotecnica-italy.com



Bonasa Comercial S.A. de C.V.

Contacto: Diego Ordoñez
Cargo: Gerente Comercial
Tel: 52 222 4 05 15 15
Email: comerciado@bonasa.com
Sitio web: www.bonasa.com



Braico

Contacto: Henry Díaz
Cargo: Gerente de Operaciones
Teléfono: 001 954 297-6266
Email: hdiaz@braicogroup.com
Sitio web: www.braicogroup.com



Canet

Contacto: Giovanni Brenes
Cargo: Encargado de Mayoreo
Teléfono: (506) 2280-1050
Email: asistemayoreo@persianascanet.com
Sitio web: www.persianascanet.com



Carbones Avante

Contacto: Armando García
Cargo: Director General
Teléfono: 722-489-91-21
Email: carbones.avante@yahoo.com.mx
Sitio web: www.carbones-avante.com



Coflex S.A. de C.V.

Contacto: Jaime Rosso
Cargo: Director Comercial América Latina
Tel: +52(81) 83892800
Email: servicioaclientes@coflex.com.mx
Sitio web: www.coflex.com.mx



Comex Pinturas

Contacto: Ronny Arroyo
Cargo: KAM
Teléfono: (506) 2201-0200
Email: rarrojom@pinturascomex.com
Sitio web: www.comex.com.mx



Corporación SyS de Tibás

Contacto: Rodolfo Sáenz Valverde
Teléfono (506) 40317000
Email: rsaenz@corporacionsys.com
Sitio web: www.corporacionsys.com



Distribuidora Plastimex CR S.A.

Contacto: Karina Cisar
Cargo: Mercadeo
Teléfono: (506) 8709-0321
Email: kcisar@plastimexsa.com
Sitio web: www.plastimexsa.com



Dunn Edwards Nicaragua S.A.

Contacto: David miller
Teléfono: 760 989 8748
Email: marlonarauz7@gmail.com



El Eléctrico Ferretero S.A.

Contacto: Guido Herrera
Cargo: Gerente Comercial
Teléfono: (506) 4055-1777
Email: gherrera@electricoferretero.com



Elektrosystemas

Contacto: Aisen Sanchez
Cargo: Gerente Administrativo
Teléfono: 2456-2020 / 8363-3446
Email: asanchez@elektrosystemas.com
Sitio web: www.elektrosystemas.com



Escalumex

Contacto: Luis Fernández
Cargo: Representante
Teléfono: 525557521269
Email: info@gilcot.com
Sitio web: www.escalumex.com



Euroramstack CR S.A.

Contacto: Paola Martínez
Cargo: Arquitecta
Teléfono: (506) 2239-9134
Email: pmartinez@ramstackcr.com
Sitio web: www.ramstackcr.com

Expositores de Expoferretera



Expoferretera Costa Rica

Contacto: Braulio Chavarría
Cargo: Asesor Comercial
Email: braulio.chavarría@eka.net
Tel: (506) 4001-6726 ó 7014-3611
Sitio web: www.expoferretera.com



Flores & Tames, S.A.

Contacto: María Porras
Cargo: Gte de Importación y compras
Teléfono: (506) 2249-0691
Email: import@floresytames.com
Sitio web: www.floresytames.com



Forestales Latinoamericanas S.A.

Contacto: Rocío Jiménez
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2271-3636
Email: rjimenez@forestaleslatinoamericanos.com
www.forestaleslatinoamericanos.com



Gaosu Manufacturing Group Co., LTD

Contacto: William Zhu
Cargo: Sales Manager
Teléfono: 021-52380325
Email: gaosu-service@vip.163.com
www.globalsources.com/gaosu.co



General Cable

Contacto: Christian Quirós
Cargo: Gte Comercial de Costa Rica
Teléfono: (506) 2298-4800
Email: info.centroamerica@generalcable.co.cr
Sitio web: www.generalcable.co



Havells Sylvania S.A.

Contacto: Laurence Vega
Cargo: Gerente de Producto
Teléfono: (506) 22107-600
Email: servicioalclientecr@havells-sylvania.com
Sitio web: www.sylvania-americas.com



Hebel Metals & Engineering Products Trading Co., LTD.

Contacto: Zhaohui Liu
Cargo: Manager
Teléfono: 0311-87830998
Email: liuzhaohui@mmcst.com
Sitio web: www.me-engineering.cn



Hoggan internacional

Contacto: Carlos Duarte
Cargo: Gerente de Ventas
Teléfono: (506) 2244-5880
Email: cduarte@hogganint.com
Sitio web: www.hogganint.com



Imacasa Costa Rica, S.A.

Contacto: Mario Monterroza
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2293-3692
Email: mmonterroza@imacasa.com
Sitio web: www.imacasa.com



IMPERSA

Contacto: Ing. Mauricio Orozco
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2218-1110
Email: info@impersacr.com
Sitio web: www.impersacr.com



Importaciones Campos Rudin S.A.

Contacto: Gilberth Arias
Cargo: Jefe de Ventas
Teléfono: (506) 2257-4604
Email: ventas@camposrudin.com
Sitio web: www.camposrudin.com



IMPAFESA. Importaciones El Amigo Ferretero S.A.

Contacto: Ronny Torrentes
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2297-8282
Email: rtimpafesa@ice.co.cr



Importaciones Industriales Masaca S.A.

Contacto: Miguel Sequeira
Cargo: Encargado de Mercadeo
Teléfono: (506) 2244-4044
Email: msequeira@masaca.cr
Sitio web: www.masaca.cr



Importaciones Vega

Contacto: Rafael Vargas
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2494-4600
Email: rvargas@importacionesvega.com



Innovaparts

Contacto: Javier Alonzo
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 8406-1248
Email: javier@innovaparts.com
Sitio web: www.innovaparts.com



INTACO

Contacto: Róger Jiménez
Cargo: Gerente Comercial
Teléfono: (506) 2205-3333
Email: clientes.cr@intaco.com
Sitio web: www.INTACO.com



Kimberly Clark

Contacto: Fressy Morales
Cargo: Gerente de Marca
Teléfono: (506) 2298-3199
E-mail: Fressy.Morales@KCC.com
Sitio Web: www.kimberly-clark.com



KTC Group

Contacto: Víctor Sierra
Cargo: Asesor Comercial
Teléfono: 57 1 7430990
Email: vsierra@ktc-ep.com
Sitio web: www.ktc-ep.com



La Casa del Tanque

Contacto: Francisco Solano
Cargo: Comercial
Teléfono: (506) 2227-3722
Email: comercial@lacasadeltanque.com
Sitio web: www.lacasadeltanque.com



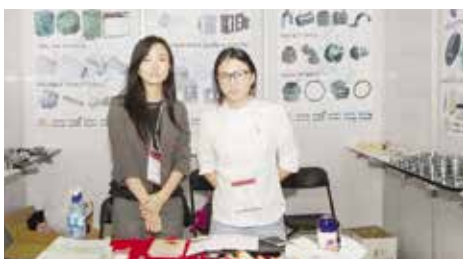
La República

Contacto: Daniel Quirós
Cargo: Coordinador de Mercadeo
Email: dquiros@larepublica.net
Teléfono: (506) 2522-3308
Sitio web: www.larepublica.net



Lanco & Harris Mfg. Corp. S.A

Contacto: Ignacio Osante
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2438-2257
Email: infocr@lancopaints.com
Sitio web: www.lancopaints.com



Longyou Yilaida Electric Appliance Co.,LTD

Contacto: Miss. Lea Zhang
Cargo: Sales
Teléfono: 0577-7228812 (China)
Email: sales@elitezj.com
Sitio web: www.elitezj.com



Makita Tools Solutions

Contacto: Francisco Calderón
Cargo: Gerente Comercial
Teléfono: (506) 2291-5929
Email: ventas@toolsolutions.cr
Sitio web: www.toolsolutions.cr



Maquinaria y Tractores Ltda.

Teléfono: (506) 2205-0000
Fax: (506) 2205-0019
Email: servicioalcliente@matra.co.cr
Sitio web: www.matra.co.cr
Categoría: Maquinaria para construcción

Expositores de Expoferreteria



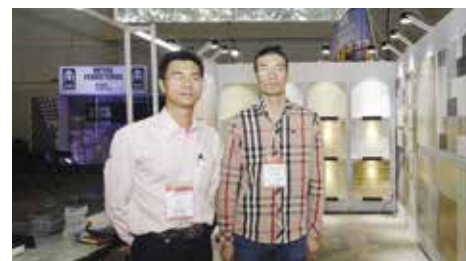
Mayoreo del Istmo S.A.

Contacto: Julio Cárdenas
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2292-9370
Email: julio.cardenas@grupoirazu.com
Sitio web: www.grupoirazu.com



Ningbo Truepower Import & Export Co., LTD

Contacto: Carter Hu
Cargo: Manager
Teléfono: 0574-86868625. (China)
Email: carter885@truepower.com.cn
Sitio web: www.truepower.com.cn



Parana Ceramics Co., LTD of Foshan City

Contacto: Mr. Martin Liu
Teléfono: 0757-82568907
Email: paranasales@126.com
Sitio web: www.parana-ceramics.com



Pinsal S.A. de C.V

Contacto: David Arias
Teléfono: (503) 7877-6701
Email: d.arias@pinsal.com.sv
Sitio web: www.pinsal.com.sv



Pinturas Sur

Contacto: Gabino González
Cargo: Jefe Sector Automotriz
Teléfono: (506) 2211-3409
Email: g.gonzalez.o@gruposur.com
Sitio web: www.gruposur.com



Poliandina

Contacto: Ernesto Huaman
Cargo: Administrador
Teléfono: (506) 40015250
Email: ventas@poliandina.com
Sitio web: www.poliandina.net



Proveeduría Total

Contacto: Thomas Ossenbach
Cargo: Presidente
Teléfono: (506) 2219-3232
Email: info@p-total.com
Sitio web: www.p-total.com



Representaciones Agropecuarias

Técnicas de Centroamérica S.A.
Contacto: Daniela Vado
Cargo: Encargada en Inteligencia de Negocios
Teléfono: (506) 2434-2211
Email: dvado@ratecsa.com
Sitio web: www.ratecsa.com



Sabo Internacional S.A.

Contacto: Jorge Bolaños
Cargo: Director Mercadeo y Ventas
Teléfono: (506) 2244-1880
serviciocliente@sabointernacional.com
Sitio web: www.sabointernacional.com



Strauss Water

Contacto: Carolina Rivas Calderón
Cargo: Coordinadora de Ventas
Teléfono: (506) 2220-0290
Email: crivas@strauss-water.cr
Sitio web: www.strauss-water.cr



Tecno Lite

Contacto: Alberto Carvajal
Cargo: Director General
Teléfono: (506) 2244-5595
Email: acarvajal@tecnolite.co.cr
Sitio web: www.tecnolite.co.cr



Torcasa

Contacto: Gamaliel Solano López
Teléfono: (506) 2539-3939
Email: gsolano@torcasa.cr
Sitio web: www.torcasa.cr



Tractomotriz S.A.

Contacto: Gustavo Rojas
Teléfono: (506) 2549-2505
Email: grojas@tractomotriz.com
Sitio web: www.tractomotriz.com



Tramontina

Contacto: Federico Naranjo
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2251-9156
Email: federiconaranjo@yahoo.com
Sitio web: www.audioaccesorios.com



Transportes PACO

Contacto: Rebeca Fonseca
Cargo: Asistente de Gerencia
Email: administracion1@hotmail.com
Teléfono: (506) 2239-1940
Sitio web: www.transportespaco.com



Unidos Mayoreo S.A.

Contacto: Eric Berrios
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 4100-8800
Email: eberrios@aunidos.com



Vértice Diseño S.A.

Contacto: Keyla Rojas
Cargo: Diseñadora Comercial
Teléfono: (506) 2256-6070
Email: info@verticecr.com
Sitio web: www.verticecr.com



Veto Italy

Contacto: Carlos Ávila
Cargo: Asesor Comercial
Email: carlos.avila@c2ksupply.com
Teléfono: +507 6856-9089
Sitio web: www.vetoitaly.com



Visión Mundial

Contacto: Zoraida Puentes
Cargo: Supervisora de Asesoras de Donantes
Teléfono: (506) 2547-1750
Email: zorayda_puentes@wvi.org
Sitio web: www.visionmundial.com



Yale

Contacto: Oscar Ospina
Cargo: Diseñador senior
Teléfono: (571) 596 2000
Email: oscar.ospina@assaabloy.com
www.yalelatinoamericana.com



Z & H United Manufacture LTD.

Contacto: Mr. David Chou
Cargo: General Manager
Teléfono: 0574-87340008
Email: david_chou@zbcwn.com
Sitio web: www.zbcwn.com

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

07, 08 y 09
de Mayo, 2016
Centro de Eventos Pedregal

En la variedad ESTÁ EL NEGOCIO...

Las empresas internacionales que buscan abrirse paso en el mercado tico, pusieron una dosis de variedad a su oferta. Estos empresarios, la mayoría, llegaron en busca de un representante.

México estuvo en Expoferretera, con empresas como Escalumex, con su serie de escaleras de aluminio desde 2 a 32 escalones, taburetes y demás.

La empresa mexicana, con sede en Toluca, Avante, primerizos en el mercado tico, buscan distribuir sus carbones para herramienta eléctrica en el país. La empresa tiene una trayectoria de más de 10 años en el mercado mexicano.



Con productos como escaleras, Escalumex se abre paso en el mercado tico

Braico, participante por primera vez en la feria con su marca Johnnesway, fabricante de herramientas para el sector automotriz e industrial, con sede en Taiwán, cuenta con 32 años en el mercado y con 107 distribuidores a nivel mundial, y vinieron a Costa Rica a entablar negocios y generar mayores contactos en Centroamérica.



Henry Díaz y Gabriel Bruno, de Braico, felices con los negocios que han logrado desarrollar en este mercado.

KTC Group, uno de los expositores estadounidenses con sede en Miami, y presencia en Centroamérica son especialistas en sus dos líneas de negocio: agro, donde aportan al mercado soluciones de fumigación y equipos agrícolas y su segunda línea industrial ferretera con motores, compresores, generadores de diésel y gasolina, generadores tipo pesado, equipo de soldadura y herramientas eléctricas.

Yale, empresa que se destaca por ofrecer soluciones de seguridad, en la feria presentaron dos de sus recientes innovaciones: el circuito cerrado de seguridad (kit) que cuenta con 4 cámaras y caja de control, y se manipula desde el celular. Y sus cerraduras digitales con pantalla táctil y cierre automático y principalmente la cerradura YDF40 con lectura de huella táctil.



Víctor Sierra, Asesor Comercial de KTC Group, asegura que este mercado tiene mucho potencial para el desarrollo de cualquier producto de la empresa.



Sistema de circuito cerrado de seguridad Yale.



Biotécnica trajo a Expoferretera la presentación de un material novedoso para la construcción.

La innovación en materiales de construcción siempre es un plus para el sector, y en este caso, para la construcción sostenible. La empresa Biotécnica, expositor italiano dio a conocer su mezcla a base de cáñamo y cal, que unidos a una estructura de acero, permite satisfacer las exigencias de una vivienda ecológica, saludable, duradera y económica. Los beneficios de este producto se resumen en que la estructura microscópica del aglomerado de cáñamo permite bloquear el paso del calor y el frío del exterior y viceversa, mejorando la eficiencia energética del mismo. La propuesta de Biotécnica, es la construcción de edificios con una estructura metálica ligera, que permite su uso sobre cualquier terreno, sin deformaciones estructurales. La estructura garantiza un alto grado antisísmico ya que, al aprovechar la elevada plasticidad del material y su ligereza, es capaz de absorber la energía generada por un movimiento sísmico, incluso de alta intensidad. Además, la colocación en seco permite un proceso rápido de los trabajos, lo que determina una notable disminución de los costos de realización.



David Arias, Gerente de Operaciones de Pinal El Salvador.

Pinal Pinturas presentó su gama de productos en pintura de tráfico, esmalte optimus, esmalte de horno industrial, pintura de aluminio, selladores, esmaltes en aerosol, entre otros. Su presencia en Costa Rica es para darse a conocer en el mercado con el fin de lograr colocar sus productos en las ferreterías y centros de pintura en el país.



Pedro Parra, Ningbo Truepower Importa & Export Co.



Chen Wei y William Zhu.

Entre las empresas chinas que visitaron la feria para darse a conocer, hacer negocios y buscar en su mayoría distribuidor en Costa Rica, estuvo Ningbo Truepower Importa & Export Co con su línea neumática: compresores de aire, cabezales, accesorios neumáticos y partes para compresores

Goasu Manufacturing Group, empresa dedicada a la fabricación de duchas, y especializados en el área de ferretería también estuvieron presentes en la feria con el fin de realizar negocios con ferreteros de centroamérica.



¿Sabía usted qué?



El centro de carga GE es galvanizado para evitar los puntos de corrosión en la caja.

Además, la tapa tiene una doble protección, ya que aparte de la pintura, también es galvanizada.

Todos nuestros centros de carga incluyen la barra a tierra.

Calidad certificada al precio justo



¿UL, única certificación válida PARA MATERIALES ELÉCTRICOS?

En Expoferretera “estalló” la polémica sobre si la certificación UL es la única válida para los materiales eléctricos...

En el Decreto Ejecutivo 36979 del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), que habla sobre el Código Eléctrico, dice en el artículo N 5 que se debe “salvaguardar la integridad física de las personas y sus bienes”, posteriormente en el 5.1.1 y 5.3, nos mete en las normas, y dice que el “profesional responsable debe de garantizar la seguridad”, lo que obliga a los profesionales a utilizar productos que cumplan con las certificaciones eléctricas adecuadas para la seguridad de las personas.

Una vez claro, que por decreto y por ética, se debe de salvaguardar la vida de las personas, con una conexión eléctrica responsable, fue momento de conocer sobre la certificación UL.

¿Qué es la certificación UL?

UL significa Underwriters Laboratories, que es un laboratorio de pruebas nacionalmente reconocido en Estados Unidos, allí se redactan normas de seguridad y se da certificación relacionada con la seguridad, validación,

inspección de productos mediante evaluaciones de conformidad con las normas UL.

Otárola, explicó a los asistentes que “para obtener una certificación UL, el fabricante debe entregar muestras de los productos para ser ensayados en el laboratorio. Una vez certificados, UL puede auditar el producto en cualquier momento”.

Para tener una mejor referencia de si un producto tiene o no esta certificación, UL tiene una base de datos on line donde se puede verificar la autenticidad.

Existen otros laboratorios de pruebas eléctricas como ETL Testing Laboratories, MET Laboratories, NFS International, QPS Evaluation Services, que listan productos bajo las normas UL, en este caso

los listados son 100% equivalentes a los realizados por UL, puesto que utilizan las mismas normas

NEC y UL

El National Electrical Code, o bien NEC por sus siglas en inglés, son normas de prevención de incendios, publicadas por el National Fire Protection Association (NFPA), que básicamente son normas de seguridad de los productos.

El anexo A no constituye parte de los requisitos de este documento de la NFPA, sino que se incluye con propósitos informativos solamente, por lo que no es una certificación como UL.

“Por lo tanto, las NEC son un código que se adopta por ley, que dice cómo se deben hacer las cosas de una sola forma. Mientras que UL, certifica la calidad y seguridad de un producto eléctrico”, puntualizó Otárola.

Existen otras organizaciones similares como por ejemplo ETL-Interlink, NTA Inc, PEI Testing, entre otras. En nuestro país, Inteco se encarga de hacer normas, y de traducir algunas normas UL para que sean equivalentes, tomando en cuenta la cultura y que los productos se deben adaptar a nuestra realidad.

Un show

Debemos dejar claro que no sólo la certificación UL respalda materiales y equipos eléctricos, hay otras certificaciones como por ejemplo NOM, CE, NEMA y ANCE.

Una vez claro que es una certificación UL, se dió el turno a los participantes para hacer consultas al respecto, y la charla se perfilaba como un éxito rotundo por la afluencia de personas, sin embargo, quedó un sinsabor en los participantes, que se expresaron un poco molestos, porque creyeron que la charla más allá de hablar de certificaciones, fue todo un show en pro de UL.

A pesar de ésto, otros se dejaron decir que UL es la referencia por excelencia, además uno de los participantes instó a los demás a que no se deberían de aceptar certificaciones CE, porque no son las mejores.

La polémica sigue, las interpretaciones sobran, pero en todo, hay algo claro, no solamente UL es válida para certificar los materiales eléctricos. Intertek (ETL), IEC, NOM (México), CSA (Canadá), IRAM (Argentina), IMQ (Italia), NF (Francia), VDE y GSA (Alemania)



Al finalizar la charla el expositor dejó bien claro que si bien UL es el referente en cuanto a certificaciones eléctricas se trata, existen otras entidades que realizan normas y dan certificaciones.

más verde

LED
BRILLA CONTIGO

ES FÁCIL CAMBIAR A LED

LED

AHORRA MÁS Y DURA MÁS

Consulte por nuestra variedad en bombillería LED

NOM - ANCE
PRODUCTO CERTIFICADO

Tecno Lite
LA LUZ ES TUYA

f /www.tecnolite.co.cr

¿Qué estrategias de venta APLICAR EN UN MERCADO COMPETITIVO?

Cuando el objetivo es vender por vender, y vender a toda costa, probablemente, se consiga y hasta con un grado de facilidad, pero el reto está en volver a vender, en hacer ventas repetitivas, que los compradores retornen al negocio por más...

José David Ulloa, Director Ejecutivo de Bonsai Group, en una de las charlas que ofreció la feria, puso la cereza en el pastel con una serie de pasos para generar una estrategia que ayude a aumentar las ventas en un mercado competitivo.

La primera regla de oro es conocer al cliente, saber cómo le ha ido con nosotros, con la competencia. Enfocarse en el negocio principal, ya que muchas veces las empresas tanto desean vender, que dejan de lado su integridad y empiezan a tratar de comercializar de todo sin saber cuáles son los productos o servicios que más utilidades les genera.

“Buscar un nicho y medirlo, saber cuál es nuestra especialidad, pensar diferente, tener ideas sencillas, brindar asesoría del tipo venta consultiva, poseer capacitación en productos y la industria, así como en técnicas de ventas, como por ejemplo Up Selling Venta Cruzada y Consultiva, son excelentes opciones a seguir para fortalecer nuestra estrategia de ventas”, puntualizó Ulloa.

Para el mercadólogo es necesario seguir cuatro rutas o preguntas que son necesarias responder para incrementar las ventas de su negocio:

¿Cómo incrementar la cantidad de personas que visitan el negocio? (Número de contactos)



¿Cómo aumentar el porcentaje de cierre de ventas para mis clientes atendidos y se marchan sin comprar?

¿Cómo incremento el consumo entre mis clientes actuales?

¿Cómo elevar el número de transacciones?

Para finalizar Ulloa agregó que “deben investigar el mercado, innovar, desarrollar una estrategia de servicios y ventas, desarrollar alianzas y una estrategia de mercadeo digital, son parte de las opciones que se tienen al alcance para obtener mayores resultados en ventas”

“Recordemos que si nuestra empresa no está en la web, simplemente no existimos en el mercado”, Msc. José David Ulloa, Director Ejecutivo Bonsai Group.



NO JUEGUE CON SU REPUTACIÓN



**NO ACEPTE AISLANTES DE DUDOSA CALIDAD,
LE HARÁN PERDER MUCHO DINERO Y CLIENTES**

Elija al líder en aislantes térmicos reflectivos, únicos con respaldo comprobado.

Solo **PRODEX®** le ofrece:

- ✓ Respaldo de fábrica
- ✓ Más de 17 años de experiencia
- ✓ Presencia en más de 28 países
- ✓ Más de 3 billones de pies cuadrados instalados a nivel mundial
- ✓ Frescura
- ✓ Economía
- ✓ Ahorro en el consumo eléctrico
- ✓ Fácil instalación



NO acepte imitaciones sin el respaldo comprobado

PRODEX®

Líderes en aislantes térmicos para la construcción



“Un cliente satisfecho, vale por 4. Pero, un cliente insatisfecho, vale por ocho”, Ing. Yehudi Jiménez.

De vendedor A SÚPER VENDEDOR...

Cuando un vendedor trasciende su estrategia y va más allá de sólo decir si hay en existencia producto o no, y se convierte en un asesor de venta, tiene mayores posibilidades de aumentar el número de transacciones del negocio.

El ingeniero Yehudi Jiménez, brindó a la gran cantidad de personas que estuvieron en la charla “De vendedor a súper vendedor”, una serie de tips que demuestran la realidad: un súper vendedor da resultados positivos esté dónde esté.

De acuerdo con Yehudi Jiménez, un súper vendedor da resultados positivos esté donde esté. “Uno de los puestos más solicitados es el de vendedor, pero no todas las personas, tienen lo necesario para realizar este trabajo, por ello es importante conocer qué se necesita para llegar a ser un “súper vendedor”, dice Jiménez..

Tener un perfil adecuado: ser extrovertido y emocional para hacer contacto con las personas.

Ser empático: ponerse en los zapatos del cliente y contactar mejor con éste. Conocer el perfil del cliente: es un punto clave saber quién compra el producto, qué otros productos le gustan, nivel de ingresos, formación, entre otros.

Conocer beneficios de los productos percibidos por los clientes.

Tener similitudes con el tipo de cliente, a nivel cultural, estético, modales.

Tener formación de la empresa y del producto, es decir, conocer todos los productos que tiene la empresa y su historia. La formación debe de ser continua.

Para Jiménez, un súper vendedor, debe de tener claras las condiciones de la empresa, “hasta qué punto debo de llegar en la negociación, esto porque a los clientes les gusta sentirse especiales, un objeto, un descuento, puede marcar la diferencia”.

“Tener un CRM CRM (sistema de administración de la relación con los clientes) que ayude a gestionar cualquier reclamo de un cliente, un plan de motivación con objetivos claros y concretos, es decir qué vender y cuál es mi premio por conseguirlo, son aspectos importantes, ya que motivan al vendedor a exigirse más y querer mejorar siempre, lo que lo vuelve una pieza importante para la empresa”, enfatizó Jiménez.

Fidelidad

Una buena post venta, es uno de los aspectos que muchos dejan de lado, sin embargo, un súper vendedor sabe que éste paso es esencial para mantener a los clientes fieles.

Finalmente, poseer un libro del vendedor que reagrupe todos los puntos anteriores y más, que se pueda enseñar durante la formación del vendedor, ayudará a que la empresa mejore y crezca gracias al aumento de clientes satisfechos. Jiménez finalizó diciendo que, “los clientes satisfechos, son aquellos que son atendidos por un vendedor capacitado y motivado que ofrece lo que necesitan.”



EAGLE

CENTROAMERICANA

Soluciones Eléctricas



...para

DISFRUTAR



En cada actividad de su vida hay un accesorio eléctrico Eagle que le permite, casi sin darse cuenta, disfrutar de un momento especial.

Los productos Eagle, cumplen con las NORMAS DEL CÓDIGO ELÉCTRICO NACIONAL, respaldados por una visión estricta de Control de Calidad para garantizar la seguridad de la familia.



Prefiera productos certificados
... prefiera Eagle

 Eagle Centroamericana

► www.eaglecentroamericana.com



Mayor afluencia de Público en Retos Ferreteros

Menciones:

Importaciones Vega, Sube tu poder con Dewalt y Stanley INTACO, Reto INTACO: Pruebe su conocimiento en Bondex y gane Masaca, Herrajes Masaca
 Primer Lugar: Tool Solutions (Makita), Tecnología XPT 18v taladros a batería, para trabajar bajo el agua.

¡Y se fueron PREMIADOS!

De acuerdo con la elección de los asistentes, así quedaron repartidos los premios que entrega todos los años Expoferretera.



Actividades para cautivar al cliente

Menciones

Masaca
 Importaciones Vega
 Canet
 Primer Lugar: Tool Solutions (Makita)

Stand más innovador

Menciones

Forestales Latinoamericanos
 Unidos Mayoreo
 Biotécnica
 Primer Lugar: Importaciones Vega



Producto innovador

Menciones

Ducha electrónica de Unidos Mayoreo
 Cinta reflectiva antideslizante y fotolumincente de Impafesa
 Breaker con caja que soporta agua de Veto Italy
 Caja PVC antiflama de Masaca
 Taladros de tecnología Touch de Neo, de Importaciones Vega
 Pelacable de El Eléctrico ferretero
 Gabinete solución multimedia y fibra óptica de El Eléctrico Ferretero
 Sistema para acometida eléctrica Steck, de Elektrosistemas.
 Canabium de Biotécnica
 Aplicación App de INTACO

Mayor Poder de Convocatoria

Menciones

Masaca
 Unidos Mayoreo
 Impafesa
 Primer Lugar: Importaciones Vega

Primer Lugar: Tool Solutions (Makita)

Taladro inalámbrico tecnología XPT de Makita

probosque
Productos Forestales para la Construcción

Forestales Latinoamericanos

Su mejor opción en madera y laminados a nivel nacional. Con **48 AÑOS** de experiencia en el mercado.

Visítenos y compruebe la gran calidad de nuestros productos



Madera seca al horno / Madera Dimensionada / Molduras / Tableros / Petatillos Puertas / Pisos / Marcos / Tarimas
Madera con Finger Joint / Melamina Vesto / MDF / Plywood / Cartón / Herrajes Siquar / Plástico para Paletizar

T. [506] 2272-4448
F. [506] 2271-3608

Guayabos, de la entrada a la Urb. San Ángel,
300 metros al sur. Curridabat, San José



Harris® En Costa Rica

<p>Modelo NO-LOSS Tamaños de ½" hasta 4".</p>	<p>Modelo CLASSIC Tamaños de ½" hasta 4".</p>	<p>Modelo JCB Tamaños de 1, 1/2" hasta 4</p>	<p>Modelo DOWN Tamaños de ½" hasta 4".</p>	<p>Modelo LITE Tamaños de 1" hasta 3"</p>	<p>Felpa MICROFIBRA Precio sugerido al público c1.554,00 Lv.i</p>
<p>Precio sugerido al público en 2" c1.236,00 Lv.i</p>	<p>Precio sugerido al público en 2" c967,00 Lv.i</p>	<p>Precio sugerido al público en 2" c2.272,00 Lv.i</p>	<p>Precio sugerido al público en 2" c1.061,00 Lv.i</p>	<p>Precio sugerido al público en 2" c772,00 Lv.i</p>	<p>Felpa ANTIGOTA Precio sugerido al público c1.278,00 Lv.i</p>



VALCO S.A. es importador exclusivo de Harris®

Teléfono: (506) 2252-2222 | Emails: servicioalcliente@valcosa.com | jchaves@valcosa.com | rbenavides@valcosa.com | hduaran@valcosa.com



Gerardo "Lukas" Brenes se declara amante de la ferretería y del ciclismo. Aquí con Yessenia Villalta quien trabaja para el negocio y además corre en la categoría Máster del equipo de la ferretería. Los acompaña Francisco Calderón de Tools Solutions.

Lukas va SOBRE RUEDAS

Crear una imagen positiva que atraiga cada vez más compradores, no es cosa que se pueda comprar por kilos, y menos pensar que solo se logra con tener de todo en la ferretería.

Si se quiere ser un negocio diferente, que venda más todos los días, pero que también goce de simpatía y aceptación de su comunidad de influencia hay que ir un paso más allá.

Y no se trata de tener que regalar como si fuera filantropía, se trata de devolver con valores agregados la preferencia de quienes ingresan y mantienen el negocio. Se trata de aumentar la imagen positiva de la tienda.

El día que llegamos a Ferretería Lukas, en Paraíso de Cartago, encontramos no solo un empresario que lucha para que su negocio logre la utilidad necesaria para mantenerse vigente, sino alguien que sabe que solo apoyando a la comunidad es como se logra mantener con fuerza en la mente y el corazón de los compradores.

Siendo Paraíso una cuna de grandes ciclistas, y Gerardo Brenes, Propietario de esta ferretería, a quien todos lo conocen a él y al negocio como Lukas, decidió no solo entrarle a este deporte como todo un veterano, sino que apoya un equipo de su propio negocio.

Eso sí, él se encarga de conseguirles y ayudarles en todo lo necesario para que compitan, pues cree con firmeza en la juventud.

Algunos ciclistas incluso trabajan en la ferretería, por lo que deben ingeniárselas para repartirse entre el entrenamiento y las labores ferreteras. "Aquí hay muchos soñadores que quisieran correr una vuelta, por ejemplo, y queremos ayudarles a que ese sueño se haga realidad", dice Brenes.

Tempranito

Poco a poco ha ido consiguiendo la ayuda de algunas empresas que lo patrocinan.

"Aunque busco más ayudar a los jóvenes a que no estén en otra cosa, cuando uno tiende la mano al deporte, la comunidad lo agradece y se familiariza más con el negocio", asegura Lukas, quien dice que hasta siente la simpatía por la ferretería en cada comprador.

Advierte que esto no es fácil, porque hay que levantarse a entrenar muy temprano, así llueva o haga sol, para estar ya a las 6:30 de la mañana en la ferretería.

Sostiene que más que funcionar como una estrategia de mercadeo o responsabilidad social, es una manera de devolver a la comunidad la preferencia. "Está claro que las áreas del negocio no se pueden descuidar, porque por más simpatía, hay que estar siempre al día con los productos".

Makita

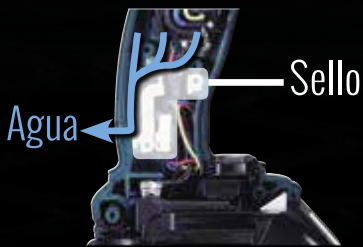
XPT

EXTREME PROTECTION TECHNOLOGY

PRODUCTO +
INNOVADOR
DE LA EXPO FERRETERA
2015

PROTECCIÓN EXTREMA

Makita Extreme Protection Technology™ (XPT™) es una serie de sellos protectores dentro de la herramienta diseñados para canalizar el agua y el polvo lejos de los componentes internos vitales de esta.



Celebrando
100 AÑOS
de Innovación

Distribuido por:

Tool Solutions S.A.

Makita Authorized Distributor

☎ 2291 5929

✉ servicios@toolsolutions.cr

🌐 www.toolsolutions.cr



Nadie se "achanta" EN GRANADILLA

Mauricio Chanto, Propietario de Ferretería Granadilla, asegura que buscar llamar a los clientes por su nombre, crea confianza en el comprador y un acercamiento fuerte.

18 años marcan a Ferretería Granadilla, un negocio que Mauricio Chanto, su propietario, dice que mantener el equilibrio en todas las áreas es clave... ¿Cómo lo logra?



Su papá siempre anheló un negocio ferretero, y fue a él a quien le tocó emprender y hacer realidad el sueño su señor padre, Víctor Manuel Chanto (q.d.D.g), hoy, ya posee 18 años de tener su ferretería en Granadilla Norte de Curridabat.

“Esto que tengo, se lo dedico a papá, que me impulsó en el negocio”, dice Mauricio Chanto, Propietario de esta tienda que recibe en promedio diario, cerca de 200 clientes.

Lorena García, su esposa, es la que se encarga de llevar la administración del local.

Chanto dice que el negocio poco a poco ha ido haciendo su clientela, a pesar de la competencia con ferreterías como El Guadalupano, El Lagar, y otras.

“Tratamos de aprovechar las desventajas de la competencia, para convertirlas en nuestras fortalezas”, asegura Chanto.

Chanto piensa que para ir bien en el negocio, todo tiene que tener un equilibrio, contar con personal capacitado y comprometido, pero a la vez motivado, tener de todo y buena variedad, y para ello “tenemos que ser consecuentes en el pago con los proveedores”, asegura.

Como amigos

Y de cara al cliente, tiene una máxima. “A quienes entran los tratamos como amigos y nos gusta llamarlos por sus nombres, eso hace que confíen más en la ferretería. Es que así, la atención y las relaciones son más cálidas y el cliente siente que de verdad, uno le vende lo que requiere”.

En eso, Mauricio interrumpió la entrevista, ante el pedido de un cliente y que el dependiente no encontraba. “¿Es una llave de cadena?”, preguntó al cliente llamándolo, de verdad por su nombre. Y se quedó con él, hasta

que éste se acercó a la caja para pagar su pedido.

“De verdad, hay que estar atentos, pues una venta se puede perder por pequeños detalles”, asegura.

Sabe que fuera hay un mundo que trata de confabular contra las ventas, pero dice que “nos enfocamos en trabajar de la acera hacia adentro, sin que los altibajos de la economía nos afecten”, asegura.

Para Chanto tampoco se concibe un negocio sin orden. “Si queremos tener de todo, debemos ser ordenados en todas las áreas. Somos muy minuciosos y cuidamos los detalles para que no se nos quede nada. La ferretería es un negocio de mucho cuidado”, indica.

Aunque no piensa en tener una sucursal a futuro, sabe que le va bien, y dice que indudablemente, aunque ya no esté, todo el esfuerzo lo dedica siempre a su padre.

“Siento que con 18 años ya hemos consolidado este negocio, ahora la misión es mantenernos por más tiempo. Soy el primero que entra a la ferretería y el último en salir”.

Junto a sus 11 colaboradores, Ferretería Granadilla es un negocio que comercializa todo lo de ferretería y material para construcción.



AHORA CON...

+ ESPECIALIDADES
+ COLORES
- PRECIO

ROSEJO

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO
2296-7670 / ventas@rosejo.com

CUPÓN DE DESCUENTO

15% DESCUENTO

Aplica para la siguiente compra de Mr Spray

*Hacer entrega de este cupón a su ejecutivo de ventas de Rosejo Comercial, S.A.
*Válido hasta el 30 de Septiembre del 2015

CUPÓN DE DESCUENTO

15% DESCUENTO

Aplica para la siguiente compra de Mr Spray

*Hacer entrega de este cupón a su ejecutivo de ventas de Rosejo Comercial, S.A.
*Válido hasta el 30 de Septiembre del 2015



Atornillador de Impacto Inalámbrico
18V, 1420 in. lbs de torque. Lithium-Ion, tecnología exclusiva de Makita XPT (Xtreme Protection Technology). Resistente a condiciones extremas de polvo y lluvia. Posee empaques que protegen la herramienta. Premio al Producto más Innovador del 2015.



Taladro Inalámbrico Neo Next
12 V, funciona como atornillador y también como taladro, sistema Touch.



Rotomartillo LXP01
18 V, Lithium-Ion, Sistema para extraer polvo, perforaciones limpias.

Distribuye: Tool Solutions
Tel: (506) 4101-5000



Nivel y medidores láser Neo.



Kit de peladores de cable
Marca Weicon, de Alemania. Logran más eficiencia y ahorro de tiempo al electricista.



Primex
Gabinete para solución multimedia y fibra óptica. Tecnología canadiense.

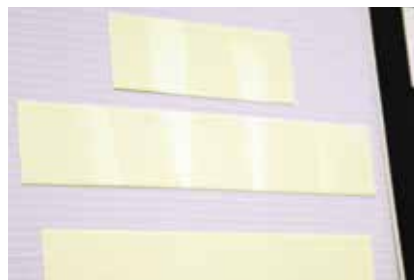
Distribuye: El Eléctrico Ferretero • Tel: (506) 4055-1777



Sierra circular multipropósito.
Corta concreto, metal, madera, aluminio, y PVC. Marca Neo.



Cinta antideslizante,
reflectiva. Amarillo y blanco.



Cinta fotolumincente.
Se carga con la luz normal y dura 8 horas.

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

Distribuye: Importadora Vega
Tel: (506) 2494-4600



Sistema para acometida eléctrica marca Steck. Break 2 x 100. Con mecánica térmica autoextinguible, contra sobrecargas.

Distribuye: Elektrosistemas • Tel: (506) 2456-2020



Pulidor 2 en 1 de Klear. Pule y abrillanta acabados automotrices de poliuretano, no pulveriza, no deja velo, alto brillo, facilita el detallado.

Distribuye: Klear Automotriz, Grupo Sur
Tel: (506) 2211-3700



Pilas marmoleadas.

Distribuye: Masaca • Tel: (506) 2244-4044



Chimenea para cocina de leña. Fabricada en hierro galvanizado, se vende en paquete o por separado.



Soldador Imacasa 250A.

110/220 V, corriente alterna, indicador Led para encendido, fusible con protección, aislamiento de bobina de poliéster aglutinado para mayor protección. Peso 24.5 kg, uso profesional, 1 año de garantía.

Distribuye: Masaca • Tel: (506) 2244-4044



Compresor Imacasa.

Válvula de seguridad o de alivio, manómetros de presión en cada salida (0-180 psi), bomba y pistón lubricado para mayor duración, interruptor de apagado automático y manual, interruptor automático termomagnético para protección de sobrecalentamiento. Uso recomendado industrial ligero..



¿Sabía usted qué?



General Electric maneja breakers de 1/2" en uno y dos polos hasta 50 Amperios.

Estos breakers permiten crecer en instalaciones donde el espacio en el centro de carga es limitado.

Los breakers de 1/2" cumple con las mismas certificaciones que los interruptores convencionales.

Calidad certificada al precio justo

Una noche **MUY FERRETERA**

El sector ferretero eligió al Ferretero del Año: Edgar Picado de Agrologos, y los cibernautas escogieron a Adrián Salazar, de Ferretería Santa Rosa.



Edgar Picado, Propietario de Agrologos, fue elegido como el Ferretero del Año, en una noche en la que el sector reconoció el esfuerzo de 20 empresarios exitosos.

La expectativa crecía con el avance de la noche, en el primer día de Expoferretera... Poco a poco, y uno a uno fueron llegando los nominados a Ferreteros del Año. En la lista había 20 empresarios que el sector había elegido como hombres de ferretería, hombres que saben guiar un negocio, y que han demostrado que conocen la receta para permanecer con éxito en el tiempo.

El sector eligió y determinó que Edgar Picado, Propietario de Agrologos, en Guatuso de San Carlos, sería el nuevo Ferretero del Año 2015-2016, y los

usuarios de facebook de Expoferretera y Revista TYT, le dieron el primer galardón a Adrián Salazar, Propietario de Ferretería Santa Rosa, en Turrialba. "Desde donde estamos, nos hemos hecho sentir con fuerza. Israel es un país pequeño y aún así es una potencia", indicó Edgar Picado, tras recibir el reconocimiento, y dando a entender que no se requiere ser muy grande para hacer bien las cosas y tener éxito.

Merecedores

Posteriormente, Adrián Salazar, tomó la palabra para ofrecer su agradecimiento a quienes también lo habían elegido como el Ferretero del Año de los usuarios de las redes sociales.

"Me llena de orgullo que nos tomaran en cuenta. Este es un premio a la labor con esfuerzo que realizamos todos en Ferretería Santa Rosa", aseguró Salazar.

Y como dijimos al principio de la ceremonia, todos los nominados eran merecedores de todos los premios y reconocimientos que el sector pudiera darles, y de hecho, estar entre los 20 nominados, los hacía ya ganadores tanto para TYT como para Expoferretera.

Reiteramos nuestro agradecimiento y felicitación, por ser empresarios que suman grandeza al sector ferretero, y por ser hombres que han demostrado que si se trabaja bien, el éxito es alcanzable.



La felicidad reinó entre todos los ferreteros que estuvieron nominados, pues liderar una empresa con éxito no solo requiere de esfuerzo sino de mucha sapiencia.

“La crema y nata DE LA FERRETERÍA”

Estos fueron solo algunos de los visitantes que llegaron a Expoferretera. La mayoría coincide que un evento a la medida hay que aprovecharlo al máximo, pues permite ponerse al día con los negocios y productos.



Pedro Figueroa, Representante de Marcas como Peltron y Cerrajer, en República Dominicana, llegó a la feria en busca de negocios con los expositores.



José Alberto Rivera y Mauricio Robles, de Materiales Samuel, de San Marcos de Tarrazú, aprovecharon la Expo desde bien temprano.



Odilio Villalobos (de segundo), Gerente General de Grupo Materiales de la Zona Sur. Lo acompaña uno de sus compradores y representantes de Tool Solutions.



Carlos Jenkins, Comprador de JR Vargas de Atenas, no falta a Expoferretera.



Alvaro Gutiérrez y Alejandro Gil, Compradores de Materiales y Pinturas Brenes, de Santo Tomás, de Santo Domingo de Heredia.

Julio Navarro, Propietario de Ferretería El Mar, en San Pedro de Montes de Oca, asegura que una feria siempre está llena de oportunidades, “todo es cuestión de aprovecharlas con acierto”.



**Amigo Ferretero
Encuentre
nuestros
productos
en los
distribuidores
mayoristas
autorizados**



soluciones industriales
& residenciales
Tel: 2453-5946



**ELEKTRO
SYSTEMAS**
ELK-SOLUCIONES FERRETERAS
Tel: 2456-2020

MAYOREO DEL ISTMO



Diferencia en Calidad y Servicio
Tel: 2292-2370

Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Imacasa Costa Rica	Mario Monterroza	Gerente General	2293-2780	2293-4673	mmonterroza@imacasa.com
Coflex S.A de CV	Jaime Rosso	Director Comercial América Latina	+52(81) 83892800	N.D	servicioclientes@coflex.com.mx
Sur Química	Eduardo Gamboa	Gerentes Ventas	2211-3400	2256-0690	egamboa.s@gruposur.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	lancoyharris@racsa.co.cr
INTACO	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Conducen (General Cable)	Tanya Bogantes	Analista de Mercadeo	2298-4800 / 2298-4949	N.D	tanya.bogantes@generalcable.co.cr
Forestales Latinoamericanos	Rocío Jiménez Somoza	Gerente General	2271-3636	N.D	rjimenez@forestaleslatinoamericanos.com
Impafesa	Ronny Torrentes	Gerente General	2235-8271	2235-8292	elamigoferretero@ice.co.cr
Valco, S.A.	Juan Carlos Chaves Venegas	Gerente de Marca	2252-2222 / 6043-6358		jcchaves@valcosa.com
Productos de Espuma, S.A. (Prodex)	Sergio Luconi	Gerente de Negocios	2438-23-22	N.D	sergio@prodexcr.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	impovega@racsa.co.cr
Tool Solutions (Makita)	Francisco Calderón	Gerente Comercial	4101-5000	4101-5001	fcalderon@toolsolutions.cr
Eagle Centroamérica	Servicio al Cliente	-	2261-1515	2237-8759	info@eaglecentroamericana.com
Almotec	William Alfaro	Gerente General	2528-5454	N.D	william.alfaro@almoteccr.com
Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2235 60 61	2240-0518	acarvajal@tecnolite.co.cr
Elektrosystemas	Aisen Sánchez	Gerente Administrativo	2456-2020	N.D	asanchez@elektrosystemas.com



ExpoVino
Costa Rica
 ●●● La cultura del vino

7 Y 8 OCTUBRE 2015
EVENTOS PEDREGAL
 3:00 PM A 9:00 PM CUPO LIMITADO

ENTRADAS DISPONIBLES
HOY

Organiza:
Apetito
LA CULTURA DEL VINO Y EL BODEGONERO

Patrocina:
BANCO NACIONAL

Compre su entrada y vea los detalles en: **WWW.EXPOVINO.CR.COM**

 /Expovino | Tel: 4001-6723

 **General Cable**
conducen

Una Compañía
Conectando al Mundo



Nosotros hacemos que la
energía e información
lleguen a todo el mundo

Para mayor información contáctenos:

Costa Rica y Caribe (506) 2298-4800

El Salvador (503) 2534-9544

Guatemala (502) 2323-9600

Honduras (504) 2289-9300

Nicaragua (505) 2254-7705

Panamá (507) 830-5449

info.centroamerica@generalcable.co.cr
www.generalcable.com

Nuestras Marcas



Yo
confío
en

SUR



Sólo **Sur** desarrolla el impermeabilizante que mejor protege mis techos y paredes.

ISO
9001
Calidad

ISO
14001
Ambiente

OHSAS
18001
Seguridad y
Salud Ocupacional