

Revista Ferretera, Servicio y Construcción

FIERRO

EDICIÓN 67 JUNIO 2023

www.afenic.com.ni



**EMPODERAMIENTO
DE LA MUJER**
EN NEGOCIOS
FERRETEROS

TIPS FERRETEROS

EL MARKETING DIGITAL UN ALIADO
PARA HACER CRECER MI FERRETERÍA

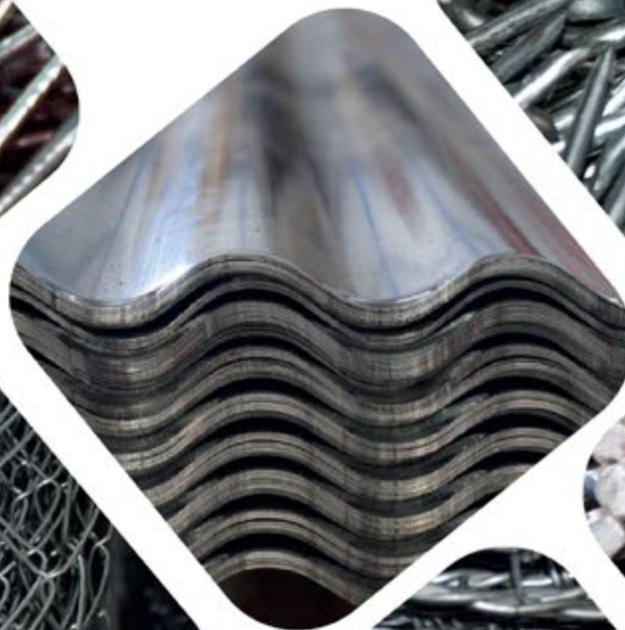
FINANZAS

FINANZAS SALUDABLES
EN UN NEGOCIO FERRETERO



Somos una empresa
lider en la fabricación
de materiales para la
CONSTRUCCIÓN

MI
IMMSA
INDUSTRIA METAL MECÁNICA S.A.



**SÓLIDA
COMO
EL ACERO**

SUCURSALES:

Managua - Departamentos

• Huembes • Mayoreo • Oriental • Norte • Cofradía • Masaya • Granada • León • Juigalpa • Sébaco • Jinotega

7516-7902 2248-0425 | www.immsa.com.ni | ventas@immsa.com.ni

Contenido

TIPS FERRETEROS



06

¿QUÉ PRODUCTOS DE FERRETERÍA TIENEN MAYOR ROTACIÓN EN LA TEMPORADA DE LLUVIAS?

GESTIÓN & NEGOCIOS



16

EMPODERAMIENTO DE LA MUJER EN NEGOCIOS FERRETEROS



07

EL MARKETING DIGITAL UN ALIADO PARA HACER CRECER MI FERRETERÍA

FINANZAS



17

FINANZAS SALUDABLES EN UN NEGOCIO FERRETERO - DELEPESOS

LOS EXPERTOS RECOMIENDAN



12

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN COBRANZA



18

INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LOS NEGOCIOS

SEGUIMOS FORTALECIENDO AL SECTOR FERRETERO DE NICARAGUA

En nuestra edición #67 de la Revista Fierro, agradecemos a nuestros anunciantes y patrocinadores, gracias a ellos esta revista lleva mensajes y actualizaciones clave a nuestros amigos ferreteros. También extendemos el agradecimiento de AFENIC a todos los ferreteros del país por su apertura para participar en nuestras actividades y juntos ser una plataforma comercial que dinamiza la economía del país.

Los últimos años nos han enseñado si seguimos trabajando unidos podemos seguir apostando por el crecimiento de nuestro gremio. Por ello, desde la Asociación de Ferreteros de Nicaragua (AFENIC) seguimos comprometidos y trabajando para producir diversos productos que aportan a la dinamización del gremio ferretero, como esta Revista o nuestro Encuentro Ferretero anual.

Pese a los altos desafíos que enfrentamos día a día, lo cierto es que hemos logrado fortalecernos y crecer en conjunto como una Plataforma Comercial que parte de la innovación y la experiencia de hacer negocios como lo fue el Primer Encuentro Ferretero, en donde nos logramos reconectar después de la ausencia forzada a la que nos sometió la pandemia del COVID19. En este espacio nos dimos cuenta de la importancia de seguir haciendo negocios.

Adaptar y adoptar las nuevas tendencias como la inteligencia artificial y el marketing digital, sin olvidar las finanzas saludables y la inteligencia emocional son oportunidades para revolucionar nuestros negocios. Por tal razón, en esta edición de Fierro te traemos información de todos estos temas, con el único objetivo de hacer crecer tu ferretería.

Por último, pero no menos importante, también reconocemos el trabajo de las mujeres en nuestro sector ferretero y felicitamos a las madres y padres nicaragüenses en su mes.

REVISTA FIERRO ES UNA PUBLICACIÓN DE



AFENIC
ASOCIACIÓN DE FERRETEROS

EDICIÓN 67/2023



Créditos

Secretaria Ejecutiva
Ing. Kenia Moraga

Diseño y diagramación
Lic. Mareling Alemán Téllez
Baden Comunicaciones

 ESPERA MUY PRONTO NUESTRO 

2^{DO} ENCUENTRO FERRETERO

Hagamos negocio

SÉ PARTE DEL EVENTO FERRETERO
MÁS GRANDE DE NICARAGUA



¡NO TE LO PIERDAS,
SUSCRÍBETE!



ENTÉRATE DE CÓMO SER PARTE

 75309725
directorejecutivo@afenic.com.ni

¿QUÉ PRODUCTOS DE FERRETERÍA TIENEN MAYOR ROTACIÓN EN LA TEMPORADA DE LLUVIAS?

La temporada lluviosa del año ha llegado y desde la Revista Fierro hemos realizado un sondeo para conocer cuáles son los productos ferreteros de mayor demanda o en palabras simples que sí o sí deben tener en sus ferreterías en esta época del año. Aquí te compartimos la compilación.

1. Imperfast tapagóteras
2. Fastyl
3. Ultradry
4. Mortero impermeabilizante MI 560
5. Láminas Zinc liso, ondulada, corrugada
6. Impermeabilizantes
7. Pintura Anticorrosiva
8. Perlones negros y galvanizados
9. Cumbreiras para Cubierta Techo
10. Canales Galvanizados
11. Golosos para techo
12. Soldadura
13. Cinta Tapagóteras
14. Láminas Traslucidas policarnoto
15. Alambre de amarre
16. Clavo corriente para madera
17. Clavo para techo
18. Capotes impermeables de 1 pieza, 2 piezas y para montar a caballo
19. Botas de hule para niños y adultos
20. Impermeabilizantes para techo
21. Rollos de plástico negro calibre 600 y 1000
22. Repellos muro seco
23. Perfilería
24. Bombas para fumigar de 20 litros
25. Machetes en distintos modelos y medidas
26. Espeques para siembra
27. Sikaflex

Según nuestro sondeo lo ideal es prepararse desde abril, pero si aún no los has hecho todavía estamos a tiempo porque las ventas masivas inician principalmente, entre mayo y octubre. Por ello, te recomendamos prepararte al menos con 2 meses de inventario y mantener un stock idóneo y de alta rotación de estos artículos de mayor demanda.

Los ferreteros que cuentan con sistemas para administrar sus negocios tienen acceso a consultar sus estadísticas de venta en meses de invierno de años anteriores y con ello, determinar cuáles fueron sus volúmenes máximos, mínimos y promedios mensuales. Una vez obteniendo estos datos pueden hacer estimados de compras por artículo.

Agradecemos la colaboración de Pinturas Sur, Indenicsa, IMMESA, Fetesa, Corsario S.A, y Targa Industrial S.A para la publicación de este artículo.



EL MARKETING DIGITAL UN ALIADO

PARA HACER CRECER MI FERRETERÍA



La virtualidad ha venido a revolucionar la forma de hacer negocios, la cual se incrementó en Nicaragua con la pandemia del COVID19. Ahora, podemos afirmar sin duda que el negocio que no está en internet no existe. Por tanto, en esta edición de la Revista Fierro quiero compartir algunas estrategias básicas relacionadas al marketing digital enfocadas al gremio ferretero.

✔ No tenemos porque estar presente en todas las Redes Sociales

Lo primero que debemos de saber y estar claros de que, para iniciar la presencia en redes sociales, nuestra ferretería no debe estar presente en todas las redes sociales existentes, porque eso implica un arduo trabajo en la generación de contenido para plataformas que tienen su propia dinámica. Por tanto, lo más recomendable es iniciar con 1 o 2 redes sociales que sean las de mayor uso para su público meta. No nos olvidemos de WhatsApp Bussines.

✔ Contenido de Valor

Las audiencias digitales se agotan de ver solo la parte promocional de los productos. Por ello, les recomendamos generar contenidos de valor, porque las personas no solo están en redes sociales para entretenerse, también lo hacen para aprender y/o buscar soluciones o alternativas para sus problemas, por ello seguro le agradecerán si comparte consejos prácticos y tips, así como recomendaciones. Por ejemplo, las 7 herramientas básicas que debemos tener en nuestros hogares.

✔ Generar contenido de manera planificada

El primer paso que es crear un perfil en las redes sociales es sencillo, es como ir rellenando un formulario. Pero ¿Cómo hacemos para mantener nuestros espacios actualizados? Para ello, debemos dedicar al menos 2 hora semanal para pensar en los productos que queremos promocionar de nuestro negocio y podemos anotarlas con fechas, objetivos de la publicación y el formato a utilizar.

✔ Utilizar aplicaciones de Inteligencia artificial

Con la Inteligencia Artificial ahora se pueden utilizar algunas aplicaciones que nos facilitan realizar algunos productos que en otros tiempos estaba únicamente en manos de expertos. Una de las aplicaciones más versátiles para diseños y videos cortos es Canvas, así que les invito a explorarla. También pueden usar editores de videos desde el celular como Capcut e Inshot. Recuerde que en YouTube pueden ver algunos videos tutoriales de estas aplicaciones.

✔ Ver el marketing digital como una inversión

El trabajo en redes sociales debe ser visto como una inversión, porque justo es eso. Por eso, si puedes asignar presupuesto y contratar a especialistas que te puedan asesorar es lo más indicado, pero también debes hacerlo con objetivos e indicadores claros para que puedas ver tu inversión.

Karina Saravia Aguilera
Directora de Cuentas
Baden Comunicaciones

CARGOTRANS
Logística Inteligente

**Esta podría
ser tu carga**

**Esta podría
ser tu flota**

Toneladas 
3.4, 5.5, 8 y 9.5



Transporte dedicado

Ofrecemos soluciones flexibles, rentables y prácticas de alquiler de camiones, de manera que las empresas puedan complementar la flota existente o como alternativa a tener su propia flota.

☎ 8445-9356 • ascomercial@cargotrans.com.ni



Outsourcing Logístico

CON CARGOTRANS

El Outsourcing logístico, se traduce como **«tercerización logística»** y se basa en externalizar algunas fases productivas indispensables para una empresa o marca, pero que no conforman la actividad empresarial principal.

En Cargotrans trabajamos por ser socios estratégicos de nuestros clientes, mejorando y diversificando continuamente nuestros servicios para adaptarnos a las necesidades de las personas y empresas Nicaragüenses.

Con nuestro servicio de outsourcing de personal logístico llenamos de forma tercerizada cualquier vacante o requerimiento de personal que surja en tu empresa, tomando en cuenta reducción de tiempo y costos para contrataciones de días, semanas, o meses según tu necesidad.

Tipo de personal a tu disposición:

- Motorizados
- Auxiliar de bodega
- Inplant administrativo

En Cargotrans con este servicio nos encargamos de:

- Reclutamiento
- Seguridad social
- Capacitación especializada del personal
- Medios de transporte
- Uniformes
- Carné de identidad

Debes saber que la externalización de personal logístico facilitará la implantación de las novedades del mercado en los procesos de tu empresa.

Para más información puedes visitarnos en cualquiera de nuestras agencias a nivel nacional o contactarnos a nuestras líneas de televentas 8480-9999.



SER PARTE DE LA RED DE
FERRETERÍAS MÁS GRANDE
DE NICARAGUA

ES TODO UN ORGULLO



disensa 

Y A NOSOTROS NOS ENORGULLECE CRECER JUNTO A VOS



ADMINISTRACIÓN
DE CATEGORÍAS



INICIATIVAS
DIGITALES



PROGRAMAS PARA
USUARIO FINAL



IMAGEN EN
PUNTO DE VENTA



DESARROLLO
EMPRESARIAL



MARKETING

ENTÉRATE DE CÓMO SER PARTE:



8380 0292

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN COBRANZA



EvaBot[®]
effective virtual agent

La productividad es uno de los elementos más importantes de la cobranza debido a que en muchas consultorías y estudios se ha encontrado una relación estrecha en el resultado de pérdidas de cartera asociadas a una baja o alta productividad en la cobranza así como en el costo operativo que conlleva hacer un esfuerzo en recuperar un portafolio de créditos.

En la era digital que estamos viviendo, mantener la productividad se ha vuelto un reto para las empresas que realizan la cobranza de sus cuentas por cobrar y la inteligencia artificial es una de las propuestas existentes que está tomando auge para la gestión de cobranzas.

La pregunta que muchos expertos en la cobranza se están haciendo es si los asistentes digitales son efectivos en la industria de la cobranza y estas son las razones que se están haciendo saber en los espacios

donde discuten los entendidos del tema.

✔ Disponibilidad 24/7

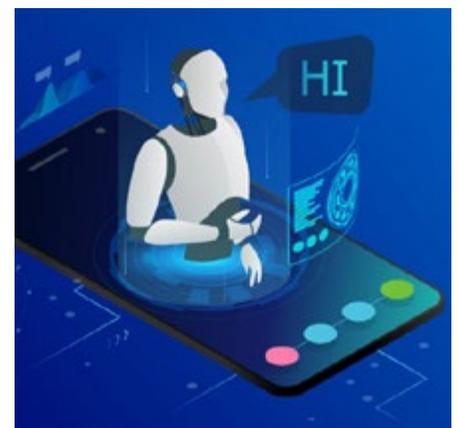
Más allá de las leyes, normas o regulaciones para efectuar gestiones de cobranza en ciertos horarios, ésta definitivamente es una ventaja desde el punto de vista del servicio, dado la autonomía con que trabajan los asistentes digitales con inteligencia artificial, estos se puede acomodar a los horarios más exigentes de los clientes con una amplia disponibilidad de tiempo fomentando el autoservicio.

✔ Los clientes prefieren la mensajería

Es un hecho que con la entrada de las tecnologías y el comportamiento de los millennials en adelante, lo clientes prefieren interactuar a través de aplicaciones de mensajería de textos en sus dispositivos inteligentes con tendencias de interacción cada vez mayores hacia la autogestión y el autoservicio.

✔ Mayor cobertura

Los asistentes digitales o bots pueden manejar fácilmente grandes volúmenes de consultas de los usuarios de forma simultánea sin necesidad de aumentar el tamaño del equipo. Esto es especialmente útil si espera recibir un aumento masivo en las consultas de los usuarios.



✓ Pivote de gestión

Ya sea que se utilice como primera instancia de gestión, en medio o al final del proceso de cobranzas, puede servir como filtro de decisión para tomar otras rutas de gestión a través de la segmentación de necesidades de clientes dándole a su gestión de cobranza agilidad, versatilidad y toma decisiones automatizada que impactarán en su productividad de forma directa.



✓ Costos operativos

Muchas empresas aun tienen dudas de hacer la inversión en bots porque tienen la percepción de que hay que invertir en hardware y software que requieren de mantenimiento y actualización de versiones. En este sentido hay excelentes noticias, usando una modalidad de renta de software mejor conocido como SaaS (Software as a service) usted no tiene que invertir en servidores ni en su mantenimiento, las actualizaciones no generan costos adicionales porque son parte del servicio y el soporte de su información en la nube corre bajo responsabilidad del proveedor de servicios. Lo único que necesita es una conexión a internet y con un

pago por suscripción mensual usted podrá gozar de todos los beneficios con la flexibilidad de cancelar su contrato de servicios cuando quiera, y muy probablemente con un mínimo o ningún costos de salida.

EvaBot está desarrollado usando machine learning e inteligencia artificial, lo que permite fácil y rápido entrenamiento para el proceso de cobranzas mediante agentes virtuales inteligentes. Si desea información de cómo obtener EVAbot ingrese a nuestra página web en **Pulso Cobranzas**



EVABOT Es un bot que permite la automatización y gestión de cobro inteligente a través de un chatbot integrado a WhatsApp y llamadas (call bot) de acuerdo con los parámetros definidos en el módulo de estrategias para cobro digital de SAC.

Ing. Arcadio Jose Choza Cisne,

CEO de empresa Consultora en temas de crédito y cobranzas Pulso Cobranzas SA

Cell: 8625 3674





INDENICSA



ACERO A LA MEDIDA DE TUS OBRAS

Oficinas central, Planta Tipitapa:
2295-3211 / 2295-3407

Sucursal Managua Carretera Norte:
2248-7100 / 2248-7101

Sucursal Managua Rubenia:
2289-9429 / 2289-6097

Sucursal y Planta Cofradía:
2220-2685 / 8565-0583

Sucursal Chinandega:
2224-3226 / 2224-3254

Sucursal Sébaco:
2775-3019 / 2775-3220

Sucursal Xiloa:
2269-7185 / 2269-7169

EMPODERAMIENTO DE LA MUJER

EN NEGOCIOS FERRETEROS

Hoy en día, la palabra “empoderamiento” ha tomado mayor auge a nivel mundial, porque implica un proceso donde las personas fortalecen sus capacidades, confianza y protagonismo para impulsar cambios positivos en su entorno. Este empoderamiento viene a darle más fuerza y voz a las mujeres en el mundo de los negocios, y ya ni se diga en el sector ferretero, el cual, por mucho tiempo ha estado liderado por hombres.

Es importante saber que el **Empoderamiento de la Mujer** tiene su origen en la IV Conferencia Mundial sobre la Mujer en Beijing (Pekín, 1995) y se refiere al **“aumento de la participación de las mujeres en los procesos de toma de decisiones y acceso al poder”**, promoviendo la igualdad de género y equidad, importantes para el avance y aumento de participación en todos los niveles en la sociedad que ayude al crecimiento y desarrollo económico de los países.

La participación e inclusión de las mujeres en la industria ferretera en Nicaragua es una realidad, y cada vez



crece, ya sea como colaboradoras o al frente del negocio mismo como propietarias, demostrando capacidad y talento en el campo, no sólo para atender al cliente, sino en el dominio de los procesos internos, control de stocks, facturación, relación con los proveedores, cuidar la imagen del negocio, en sí saber dirigir y administrar el negocio con éxito.

No obstante, hay estudios sobre los desafíos que enfrentan las mujeres que laboran en este sector, tales como: Prejuicios y exclusión, falta de reconocimiento, hostilidad, horas excesivas, sesgo de género y desigualdad. A pesar de esto, las mujeres muestran cada vez más fuerza, competitividad y eficiencia, haciéndole frente a esos retos y demostrando de lo que están hechas para alcanzar iguales o mejores resultados.



Dra. Fabiola Hernández Palacios
Asesora de Imagen Empresarial y
Presidenta Ejecutiva de FABIOLA
HERNÁNDEZ CONSULTORES - FHC.

-  FABIOLAHERNANDEZCONSULTORES.FHC/
-  @fabiolahernandezconsultores
-  fabiolahernandezconsultores@gmail.com
-  7728-2772

FINANZAS SALUDABLES

EN UN NEGOCIO FERRETERO



Nos acercamos al medio término del año, momento perfecto para evaluar cómo han evolucionado las finanzas de su ferretería y si está cumpliendo los objetivos que se trazó.

Para lograr unas finanzas saludables es necesario evaluar una serie de indicadores o datos de su ferretería. ¡¡Empecemos!

✓ La evolución de los gastos

Los precios de los materiales de construcción y otros productos que ofrece, han subido este año, pero también el salario mínimo, precios de productos de limpieza, entre otros que podrían haber incrementado sustancialmente el dinero que cada mes sale de su negocio.

Es necesario revisar cuánto ha sido ese incremento y si ha mermado la utilidad de la ferretería. En caso de ser así, se deben optimizar gastos e identificar cuáles se pueden ajustar.

✓ El margen de ganancia

Hablando de la utilidad que le deja su ferretería, hay que evaluar cómo se han comportado las ganancias: ¿Aumentaron, disminuyeron o se mantienen estables? Para ello primero debe identificar cuánto es ganancia real durante los meses que han transcurrido este año. Para ello debe restar a las ventas del mes todos los gastos realizados en ese mismo período.

El resultado será la cantidad de dinero en concepto de ganancia, cifra que debe dividir entre las ventas del mes, quedando un decimal que multiplicará por 100.

$$\text{Margen de ganancia neto} = (\text{ganancias} \div \text{ventas totales}) \times 100$$



Semisios

ATRAÉ A TUS CLIENTE CON ESTRATEGIAS DIGITALES

Servicios:

- Desarrollo Web
- Estrategias digitales
- Gestión y campaña de Redes Sociales
- Creación de contenido

☎ 8150-2550 🌐 info@semiosis.net

✓ El comportamiento de las deudas

¿Trabaja con crédito? Entonces es momento de evaluar a cuánto de sus activos equivale la deuda actual de la ferretería. Sencillamente divida el monto total de sus saldos de deuda entre la suma de todos los activos o bienes de valor de su negocio y el resultado lo multiplica por 100. Repita el ejercicio con los datos del año pasado y así podrá saber si su endeudamiento ha aumentado o no.

Recuerde que el crédito puede impulsar un negocio, pero solamente si se administra bien, por ello se debe revisar periódicamente.

Las finanzas de su ferretería agradecerán que analice los indicadores que le compartimos hoy.

Gisella Canales Ewest -
Gerente - Dele Peso a sus Pesos

FIERRO FINANZAS



INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LOS NEGOCIOS

La inteligencia emocional nace cuando logramos reconocer y gestionar nuestras propias emociones, así como reconocer y responder a las emociones de las demás personas.

Las empresas de la nueva era buscan constantemente líderes y equipos de alto rendimiento, entre otras cosas, permitiendo así que la inteligencia emocional se convierta en el proceso de transformación para aquellos que desean ser verdaderos líderes y mejorar sus equipos de trabajo permitiendo un fortalecimiento en la capacidad de comunicarse y mejorar las relaciones con los clientes.

Puntos de mayor impacto al desarrollar inteligencia emocional en las empresas:

1. La comunicación mejora significativamente cuando desarrollamos la inteligencia emocional en los miembros que conforman las empresas por que permite entender cómo se sienten las personas en un momento o situación determinada lo que activa la comunicación asertiva y empatía incrementando las posibilidades del éxito en el cierre de negocios o procesos.
2. Desarrollo y fortalecimiento del liderazgo dentro de las empresas por que permite ampliar sus habilidades partiendo del entendimiento de la inteligencia emocional motivando y guiando a sus equipos para ser de ellos más eficientes generando ambientes agradables de trabajo.
3. Crece la resiliencia ya que la inteligencia emocional nos ayuda al manejo del estrés y la presión en nuestros trabajos ya que tener la habilidad de reconocer mis sentimientos, mis emociones nos permiten autogestionarnos y mantener el enfoque haciéndonos más productivos.

Si queremos mejorar la comunicación, fortalecer el liderazgo, fomentar la empatía y aumentar la resiliencia debemos dar espacios al aprendizaje de la inteligencia emocional que nos llevará al éxito en el mundo empresarial y cumplimiento de nuestros propósitos.



Msc. Claudia Estrada



Tu solución financiera con FINDE
Programa de Crédito para tu Empresa

Conocé nuestros productos financieros:

Requisitos Micro y Pyme:	Requisitos Credinomina:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mayor de edad. ✓ 2 años de trabajo ininterrumpido. ✓ Cédula de Identidad vigente. ✓ Ser dueño del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Que tu empresa tenga una alianza empresarial suscrita con FINDE. ✓ Mínimo 1 año de estabilidad laboral. ✓ Cédula de Identidad vigente. ✓ Constancia de trabajador activo.

Requisitos para formalizar una alianza empresarial con FINDE:

- ✓ Documentación legal actualizada.

"Con el financiamiento de FINDE puedes utilizarlo para capital de trabajo, activo fijo, mejoras en la vivienda y consumo".

Contáctanos | 8768-1587



La Asociación de Ferreteros de Nicaragua (AFENIC), es una asociación sin fines de lucro fundada en 1974

CON 49 AÑOS
DE TRAYECTORIA EN EL SECTOR FERRETERO





FERRETERÍA TÉCNICA S.A

Construcción

Remodelación

Decoración

Ferretería



WHATSAPP FERRETERO



8833 5555



*Puente desnivel Portezuelo,
800mts al Norte.*

PROYECTOS, INDUSTRIAS Y LICITACIONES

En FETESA somos más que una Ferretería, nuestro departamento de Proyectos, Industrias y Licitaciones (PIL) cuenta con un equipo multidisciplinario dispuesto en asesorarte y darte el seguimiento requerido en todos tus proyectos.

SEGMENTOS QUE ATENDEMOS

INDUSTRIALES

COMERCIALES

GUBERNAMENTALES

CONTRATISTAS

SERVICIOS

URBANIZADORAS



Comprometidos con
el medio ambiente



CEMEX

CEMEX EVOLUCIONA Y DE LA MANO DE CONSTRURAMA SE MANTIENE A LA VANGUARDIA

Cemex presentó a nivel mundial, el pasado mes de marzo, una nueva imagen de marca que se alinea con el esfuerzo continuo para ayudar al mundo a lograr el siguiente nivel de una vida sustentable, convirtiéndose en una compañía más ágil, innovadora y accesible.

El logotipo de Cemex cambia por primera vez en más de 30 años. Presenta una identidad visual más fresca, cercana y dinámica, conservando elementos clave del legado de la compañía y de sus 117 años de historia.

Cemex Nicaragua es parte de esta evolución y junto con Construrama busca ubicarse a la vanguardia de la industria de materiales de construcción, con el objetivo de liderar la transición de la industria hacia la innovación, la digitalización y también hacia crear un mundo sustentable.

“La renovación de la imagen de nuestra compañía es el reflejo de nuestros esfuerzos para expandir los límites de la construcción sustentable, junto con el compromiso de ayudar a nuestros clientes en este recorrido hacia la innovación” dijo Sergio Zambrano, Dirección Comercial para Cemex Nicaragua y Guatemala.

En Construrama apuntamos, junto con nuestros afiliados, a convertirnos en una red sustentable, innovadora y orientada al cliente.

Con más de 70 puntos de venta a nivel nacional, Construrama ofrece diversidad en productos de calidad para todas las necesidades de construcción; especialmente Cemento CANAL, el cemento que ha construido la historia de los nicaragüenses por más de 80 años.

Construrama cuenta con el respaldo de un equipo mundial, con más de 2700 tiendas distribuidas en 7 países de Latinoamérica que trabajan juntas para desarrollar beneficios adicionales para nuestros afiliados. Nos enfocamos en impulsar a cada ferretería de la Red, a brindar el mejor servicio a sus clientes y capitalizar sus esfuerzos para desarrollarse como negocio. Nuestros esfuerzos se enfocan en cuatro pilares clave:

Salud y Seguridad - En Construrama nos preocupamos por trasladar a nuestros concesionarios los conceptos y buenas prácticas de seguridad a través de nuestra iniciativa de Cliente Seguro, brindando lineamientos valiosos para implementar en sus ferreterías.

Enfoque en los clientes - con nuestro programa de fidelidad ¡Conéctate Maestro!, brindamos beneficios atractivos a los maestros de obra y profesionales de la construcción por la compra de Cemento CANAL, el cemento de los nicaragüenses.

Profesionalización - Abrimos puertas a la educación continua de nuestros concesionarios y sus equipos de trabajo con Universidad Construrama. La primera universidad en línea enfocada en el negocio ferretero y avalada por centros de estudio de prestigio como la Universidad de Monterrey en México.

Sustentabilidad - Compartimos con nuestros clientes los esfuerzos para un mundo más sostenible, a través de iniciativas en conjunto en áreas como reforestación y reciclaje.

GUÍA DE PROVEEDORES FERRETEROS

Revista Ferretera, Servicio y Construcción

FIERRO

Llámanos
2266 3092 | fierro@afenic.com.ni

www.afenic.com.ni

ANÚNCIATE Y/O SUSCRÍBETE CON NOSOTROS
SE PARTE DEL DIRECTORIO MÁS GRANDE DE PROVEEDORES
DEL SECTOR FERRETERO DE NICARAGUA



ABRASIVOS & MÁS DE ALEMANIA

Teléfono: (505) 2268 4685
Dirección: De la estatua de Montoya
5c. al Norte, 1c. al Oeste y 1/2c. al Sur.
Managua, Nicaragua.

ACEROS MÚLTIPLES DE NICARAGUA S.A.

Teléfono: (505) 2222 4022
Dirección: Semáforos Busto José Martí 1c
al Norte 3.1/2c al Este

ACEROS ROAG

Teléfono: (505) 2279 8168
Dirección: Km 13, 5 Carretera a Masaya,
Managua



AGENCIA INDUSTRIALES, S.A.

Teléfono: (505) 2264 8600
Dirección: Km. 9.5 Carretera nueva a
León Ciudad Sandino.
www.aginsa.com.ni

AGENCIA ALEMANA DE NICARAGUA

Teléfono: (505) 2269 8800
Dirección: Km 9.5 Carretera Nueva a
León Ciudad Sandino.

ALVIA COMERCIAL S.A.

Teléfono: (505) 7831 6600
Dirección: Rotonda Rigoberto López
Pérez 150 metros al sur.

ALUMINCENTRO

Teléfono: (505) 2240 0750
Dirección: Semáforos Dancing 5 c. al sur
barrio Miguel Gutiérrez, Managua

AMANCO WAVIN

Teléfono: (505) 2298 2960
Dirección: Managua Km 3 1/2 de la
Carretera Sur. Desvío a Batahola.

BRIGHT LED CO - SOLUCIONES DE ILUMINACIÓN

Teléfono: 505 2225 3602
Dirección: Vicky 2c al lago casa N° 36
<https://brightledco.com>

BOMBAS Y MOTORES DE NICARAGUA S.A. BOMONSA

Teléfono: (505) 2264 2444
Dirección: Km 3.5 Carretera Sur Vía
Panamericana, Managua

CAPSA

Teléfono: (505) 2269 1294
Dirección: Carretera Nueva a León
Km 16.5, 200m al Norte Managua

CASA DE LAS MANGUERAS

Teléfono: (505) 22401105
Dirección: Km 5 Frente Paso Desnivel
Carretera Norte.

CASA MCGREGOR S.A.

Teléfono: (505) 2266 6166 / 2266 6155
Dirección: km 4 Carretera sur Vía
Panamericana, Managua



CASA PELLAS - DIVISIÓN INDUSTRIAL

Teléfono: (505) 2255 8555
Dirección: De donde fue el edificio
Gadala María 300 metros al oeste.
Managua

CALZADO COBAN

Teléfono: (505) 2232 2922
Dirección: Km 11.5 Carretera Masaya,
Costado Sur de Pricemart. Ofinova
Centro Empresarial, Módulo.#12

CEMEX NICARAGUA

Teléfono: (505) 2255 8918
Dirección: Plaza Centroamérica, 8vo
piso, Carretera a Masaya, costado
noreste Rotonda Centroamérica.



CONSTRURAMA

Teléfono (505) 2255 8918
Celular: (505) 5855 0718
Dirección: Plaza Centroamérica, 8vo
piso, Carretera a Masaya, costado
noreste Rotonda Centroamérica
www.cemexnicaragua.com

COMERCIAL FRANKLIN LÓPEZ

Teléfono: (505) 2265 1954
Dirección: Km 7 Sur, del Banco Central
1c. al Oeste 1c. al Sur.

COMERCIAL CHÁVEZ

Teléfono: (505) 2266 5802
Dirección: Barrio Santa Ana, Iglesia, 2
C. al sur 1/2 C. arriba.

CONINCA S.A.

Teléfono: (505) 2227 1009
Dirección: Bolonia, del Canal 2, 1/2 c. al
lago, 1/2 c. arriba, portón metálico rojo,
bodegas ADP # 5 - Managua.



CORSARIO S.A.

Teléfono: (505) 2224 8034 / 8739 6099
Dirección: Zona Franca Km 14 dentro
de Saratoga, 5 Carretera Nueva León.

COMTECH.

Teléfono: (505) 2264 8800
Dirección: Calle principal de Altamira
D' Este No.589
www.comtech.com.ni



DIDEMA

Teléfono (505) 2248 9100
Dirección: Carretera Norte, Frente
Shell Waspán
www.sherwinca.com

**DIMACO**

Teléfono: (505) 2268 1200
 Dirección: Refinería donde fue sandak 1c al oeste.
www.dimaco.com.ni

**DISENSA**

Teléfono: (505) 2255-9255
 Dirección: Edificio El Centro
www.disensa.com.ni

DISCAMPO

Teléfono: (505) 2248-1470
 Dirección: Complejo Inagor, Km. 6.5 Carretera Norte.

**DISTRIBUIDORA EL GIGANTE**

Teléfono: (505) 2266-5669
 Dirección: KM 4 1/2 Carretera Sur.

DURMAN ESQUIVEL INDUSTRIAL DE NICARAGUA, S.A.

Teléfono: (505) 2270 9777

**EATON ELECTRICAL S.A.**

Teléfono: (505) 2270 0920
 Dirección: Ofiplaza El Retiro Edificio 5 oficina 511. P 1.

FERNÁNDEZ SERA S.A.

Teléfono: (505) 2233 0830
 Dirección: Intersección Pista El Mayoreo Camino a Sabana Grande, 2 km al E.

FERRETERÍA LITA S.A.

Teléfono: (505) 2249 9148
 Dirección: Edificio Armando Guido 2c. Arriba 10vrs al Sur.

FERRETERÍA RICHARDSON S.A.

Teléfono: (505) 2249 3777
 Dirección: Km 4 1 2 Carretera Norte Contiguo a Coca Cola y La Prensa.

FERRETERÍA ROBERTO MORALES CUADRA S.A.

Teléfono: (505) 2249 5710
 Dirección: Casa Matriz, Km. 3 Carretera Norte.

FERRETERÍA JENNY S.A.

Teléfono: (505) 2248 2880
 Dirección: Entrada al Hospital La Mascota, 75vrs al este, sobre la pista

**FETESA**

Teléfono: (505) 2264 9191
 Dirección: Carretera Norte Km 5 1/2, Paso a Desnivel Portezuelo 800m al N.
www.fetesa.com.ni



DESPEGANDO

con todos tus paquetes



COURIER INTERNACIONAL

Llevamos tus encomiendas a más de 220 destinos.

8480-9999

FIJACIONES DE NICARAGUA, S.A.-FINISA

Teléfono: (505) 2270 4567
 Dirección: Reparto Serrano, de Metropolitana 1/2 c. Al Este #39.

FYSMO S.A.

Teléfono: (505) 2271 3404
 Dirección: km 9,5 carretera nueva León, Entrada comarca Nejapa 300 metros al norte.

FUTEC INDUSTRIAL

Teléfono: (505) 2251 2470
 Dirección: Km 11.5 Carretera Masaya De La Iglesia Católica Esquipulas 800 metros al Este.

GONPER LIBRERÍAS

Distribuidor Autorizado de Productos 3M
 Teléfono: (505) 2270 6272
 Dirección: Costado oeste de la Rotonda Centro Comercial Managua.

HOLCIM NICARAGUA

Teléfono: (505) 2255 9255
 Dirección: Edificio el Centro II, Paseo Naciones Unidas.

**IMACASA**

Teléfono: (505) 2251 3954
 Dirección: Parque Industrial Portezuelo
www.imacasa.com

IMPORTACIONES BETANCO

Teléfono: (505) 2251 7316
 Dirección: Semáforos del Mayoreo 800 metros al Oeste, frente a Bloquera Howard.

IMPORTACIONES SARAVIA ESPINOZA

Teléfono: (505) 2249 3559
 Dirección: Carretera norte. Km 2.5, Casa del Perno 3c. al sur 1/2c. Oeste

IMPORTACIONES BLANDÓN LAZO

Teléfono: (505) 2248 0746
 Dirección: Iglesia El Calvario 1c al este. 1 1/2 c. al sur.

INCESA STANDARD NICARAGUA

Teléfono: (505) 2249-5521
 Dirección: Carretera norte, 5 km. 1/2

INDENICSA

INDENICSA

Teléfono: (505) 2248 7100 / 01
 Dirección: Carretera Norte. Semáforos ENABAS 2c arriba, 1c al sur, 1/2c arriba.
www.indenicsa.com

**IMMSA**

Teléfono: (505) 2248 0425
 Dirección: 15.5 Km. Carretera vieja a Tipitapa de Corrales Verdes 1,500 metros al sur.
www.immsa.com.ni

INDUSTRIAS EDISON S.A.

Teléfono: (505) 2244 1875
 Dirección: Paso a desnivel de Portezuelo, 200 metros al norte

INDUSTRIA TORO S.A. INTOSA

Teléfono: (505) 2249 0090
 Dirección: KM 4 1/2 Carretera Norte, De la Parmalat 5 cuerdas al norte, 2 cuerdas al este.



LA CASA DEL PERNO
Teléfono: (505) 2249 3615
Dirección: Km 2.5 Carretera Norte.
Semáforo Antigua Pepsi 1c.Sur
1c.Oeste
<http://casadelperno.net/>



LA CASA DE LAS LÁMPARAS
Teléfono: (505) 2277 2573
Dirección: km 4.5 Carretera a Masaya,
Frente al BAC.
www.casadelaslamparas.com.ni

La Casa del Tanque
Teléfono: (505) 2269 3423
Dirección: Carretera nueva a León, km
11.2.



FERRETERÍA LA GRAPA
Teléfono: (505) 2254 4050
Dirección: Mercado Israel Lewites
entrada principal A-O.

LANCO NICARAGUA S.A.
Teléfono: 2298 2355 Ext. 213
Dirección: Fortaleza El Coyotepe KM 7
½ hacia Tipitapa.

LEVY RUIZ S.A.
Teléfono: (505) 8965 1973
Dirección: Auto Hotel Los Almendros,
Km 9 carretera nueva a León.



**MATERIALES CONSTRUCCIÓN
EL HALCÓN**
Teléfono: (505) 2249 7700
Dirección : Km 2.5 Carretera Norte.
Antigua Pepsi 25 vrs este, Frente Ajax
Delgado.
www.elhalcon.com.ni

METALNIC S.A.
Teléfono: (505)2248 1555
Dirección: Parque Industrial Portezuelo,
Bodega # 3.

MULTIGROUP
Teléfono: (505) 8100 8100
Dirección: Semáforo del Mayoreo 100
metros al sur contiguo gasolinera UNO.



**NEGOCIOS DE ORIENTE/
FERRETERÍA REINALDO HERNÁNDEZ**
Teléfono: (505) 2279 5353
Dirección: Km 20.3 carretera a Masaya

PEGASAVEN
Teléfono: (505) 2249 7939
Dirección: Carretera a Masaya Km 14,
1km hacia Ticuantepe.

PLASTITANK S.A.
Teléfono: (505) 2299 9222
Dirección: De los semáforos del Nuevo
Diario, 200m sur Managua

PINTURAS MODELO
Teléfono: (505) 2276 8090 / 2279 9470
Dirección: Carretera a Masaya Km 13.5



GSQ NICARAGUA (PINTURA SUR)
Teléfono:(505) 2249 3712 / 2249 3713
Dirección: Carretera Norte km 5.5 del
paso a desnivel, 500 metros al norte
www.gruposur.com



PINTUCO
Teléfono: (505) 8120 5500
Dirección: Complejo Ofiplaza Edificio 4,
2do Piso.
www.protectopinturas.com.ni/



PRODUCTOS DEL AIRE
Teléfono: (505) 22331674 al 77
Dirección: km 7 ½ carretera norte
contiguo a Corte Suprema de Justicia
www.pdelaire.com.ni

RETECSA
Teléfono: (505) 2278 4415
Dirección: Km 11.5 Carretera a
Masaya, Complejo OFINOVA, Bodegas
7 y 8, Costado Sur de PriceSmart.

**ROTOMOLDEO DE CENTROAMERICA,
S.A.**
Teléfono: (505) 2233 3142
Dirección: Km 8 carretera norte Kativo
150 metros arriba Edificio #10.

ROTOPLAS
Teléfono: (505) 7831 8888 / 2254 6017
Dirección: Semáforos Linda Vista 3c al
Este.

SACOS DE NICARAGUA S.A.
Teléfono: (505) 2269 9546
Dirección: KM. 14, Carretera nueva a
León



SINSA
Teléfono: (505) 2278 7777
Dirección: Avenida Principal Altamira
www.sinsa.com.ni



TARGA INDUSTRIAL
Teléfono: (505) 2222 3202
Dirección: CST 1C Sur 10vrs oeste
www.targaind.com

TERNIUM
Teléfono: (505) 2248 9622
Dirección: Parque Industrial Portezuelo
Bodega 72

SUMINISTROS ELECTRICOS-SEL
Teléfono: (505) 2249 4820
Dirección: Calle 14 de septiembre,
puente El Eden, 400 metros oeste.

SUMINISTROS INTEGRALES EDIFICIO
Teléfono: (505) 2250 6289
Dirección: Armando Guido 2c. Sur 1 ½
cuadra al oeste.

Aliados Comerciales

New Level Ads
Ing. Wilber Orlando Vanegas Vilches
Especialista en marketing digital SEO/
Pay Per Clip/ Social Media/ Diseño
web - Teléfono: (505) 7804 5958
wilber.vanegas@newlevelads.com

Lic. Derick Osmar Sánchez Rivas
Abogado y Notario Público
Asesoría y trámites legales
Teléfono: (505) 8264 1382

Fabiola Hernández CONSULTORES
Asesoría y capacitaciones
empresariales Teléfono:
(505) 7728 2772
Facebook: FABIOLAHERNANDEZCON-
SULTORES.FHC/
fabiolahernandezconsultores@gmail.com
com

Lic. Martha García Pérez
Diseñador Gráfico / Redes sociales /
Identidad Corporativa y más...
Teléfono: (505) 8362 4850

Lic. Augusto José Gómez Castillo
Contador Público Autorizado. CPA
Servicios contables, Certificaciones
y Auditorías - Reparto las brisas casa
F-24 / Celular: 8884 1021

NADIE TE
PROTEGE
MEJOR

SUR[®]



2249-3712



| surnicaragua



www.gruposur.com



EL PROGRAMA QUE PREMIA TUS
COMPRAS DE **CEMENTO CANAL**
CON DINERO EN EFECTIVO
¡SIEMPRE!

**¡Conéctate
Maestro!**

REGÍSTRATE Y RECOMIENDA A
TUS COLEGAS PARA GANAR

REGÍSTRALOS POR WHATSAPP:

 **5781-1000**



CEMEX

Construrama



Construrama Nicaragua

*Conoce más sobre el programa
en nuestras redes sociales.