

tuercas y tornillos



Sector dijo "sí" a los negocios **P.12**

Más de 1000 negocios en la Expo **P.14**

Internacionales se pulieron **P.26**

Hierro va para arriba **P.33**



UN AÑO PARA MADERAS SAN CARLOS

José Solórzano, fue elegido por el sector, como el nuevo Ferretero del Año. Dueño de 4 negocios en Palmares de Alajuela, Costa Rica, ha encontrado la fórmula entre la especialización y diversificarse.



 /Revista TYT

Suscríbese en:
www.tytenlinea.com/suscripcion

JUNIO 2016 año 19 / No. 240

CORREOS
DE COSTA RICA

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

40 años

Cuarenta años se construyen solo cuando se tiene a los mejores compañeros de viaje.

¡Gracias por acompañarnos en este gran viaje!

 **CONTÁCTENOS:** (506) 2292-2424
servicioalcliente@iamericacr.com

Un viaje del mundo
hacia América




IMPORTADORA
AMÉRICA



Introduciendo calidad con la que puede contar.

Manguera interna de PVC reforzada extiende la vida útil y previene desprendimiento de partículas.



Solicite el nuevo estándar de calidad en tubos de abasto en Costa Rica: BrassCraft. Fabricadas en acero inoxidable o vinil duradero, estas mangueras para sanitario y lavamanos son flexibles, resistentes a la corrosión, extremadamente confiables, y no se revientan debido a cambios en presión del agua.

70 años de calidad. Exportando a 41 países.

es.brasscraft.com

Disponibles exclusivamente en



TRANSFESA
Somos los mejores en servicio

Central ventas: 2210-8989

THIS IS OUR CRAFT.™

BrassCraft®

WATER SUPPLIES GAS PRODUCTS WATER HEATER CONNECTORS FITTINGS REPAIR PARTS

8

PINCELADAS

10

MERCADEO

¿Cómo contratar vendedores ideales?

Los recursos humanos de cualquier organización constituyen su activo más importante. El éxito de cualquier operación de ventas dependerá en gran medida del calibre de su personal, incluyendo gerentes y supervisores.

12

EN CONCRETO

Ferreteros dijeron "sí" a los negocios

Actividades, demostraciones de productos y servicios, capacitaciones, charlas, entretenimiento, diversión, negocios, alianzas estratégicas, lanzamientos de productos, celebración de aniversarios, pero sobre todo, la posibilidad de hacer negocios con ventaja, fue el recibimiento que tuvieron los ferreteros en Expoferretera.

14 Directorio de empresas: más de un millar de oportunidades de negocio

22

PERFIL

¡Premiados!

Como todas las ediciones, Expoferretera, de acuerdo con la votación de los asistentes, premió a las empresas más destacadas en la feria.

24 Capacitaciones en feria

26 Internacionales hicieron sus negocios

30 SYS sabe de tablilla...

32 Grupo Sur y Pentrilo

33 ¡Sube, sube... El hierro sube!

34 Dispiesa cumple con techo

28

PRODUCTOS FERRETEROS

Bosch quiere contratar a 14 mil licenciados universitarios

36

EL FERRETERO

Ferretero del Año

¡El año de Solórzano!

El sector ferretero habló, y por medio de las votaciones al sitio web de Expoferretera, eligieron al Ferretero del Año: José Solórzano, de Maderas San Carlos, en Palmares de Alajuela.



Desde bien temprano, el grupo de compradores de Ferretería Técnica, de Cañas Guanacaste, Costa Rica, llegaron en busca de negocios a Expoferretera.



Lea TyT en digital:

www.tytenlinea.com/digital

4.369 vistas en la edición digital



Junio / TYT 240

Especial: Herramientas Manuales

Sin herramientas manuales no es ferretería. Aproveche la oportunidad que le ofrece TYT de vender todos sus productos en todas las ferreterías del país.

Productos: podadoras, palas, picos, azadones, cortacéspedes manuales y eléctricos, herramientas para jardín, cinceles, herramientas de corte, herramientas de sujeción, mazos, martillos, llaves hexagonales, herramientas de medición, alicates, destornilladores, grapadoras, juegos de herramientas, llaves, puntas para destornilladores, seguetas, carpintería, construcción, desarmadores, escuadras y reglas, flexómetros, cintas y medidores, hachas y machetes, llaves, dados y accesorios, mangos de remplazo, niveles, tiralíneas y repuestos, cizallas.

Especial: Morteros y adhesivos para cerámica

¿Quién manda en el mercado de morteros? ¿Cuáles marcas ofrecen más posibilidades de negocio, eficiencia y novedades a los ferreteros?

Cierre comercial: 13 de Junio, 2016

Anúnciese en TYT Y exponga en Expoferretera y Expoautomotriz

Marco Verdesia • marco@ekaconsultores.com

Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:



Construrama



Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

Directora Eventos

Silvia Zúñiga
silvia@ekaconsultores.com

Directora de Arte

Nuria Mesalles
nuria@ekaconsultores.com

Asesor Comercial

Marco Verdesia
marco@ekaconsultores.com

Diseño y Diagramación

Irania Salazar
irania@ekaconsultores.com

Asistente Comercial

Tatiana Alpizar
t.alpizar@ekaconsultores.com

Colaboradores

Adriana Brenes
Glenda Solano

Fotografía

Daniela Linares

Suscripciones

Tel: 4001-6722
revistaty@ekaconsultores.com

Suscribase en:

www.tytenlinea.com/
suscripciones

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





¿Sabía usted
qué?



Nuestra base de
medidor con
interruptor
principal cumple
que lo que
solicita el Código
Eléctrico y
además está
certificada UL.

El interruptor de
la base es un
interruptor para
aplicaciones
industriales.

Calidad certificada
al precio justo

Director Editorial



¿CÓMO ENTENDER EL CLIENTE?

A toda prisa, como es usual en la mayoría de clientes, Pablo entró en la ferretería, pero algo falló porque al final decidió no comprar el cartucho de silicón y la masilla para resanar paredes... ¿Qué habría fallado? ¿La poca asesoría, la atención más que rápida y por salir del paso, las instrucciones de uso estaban confusas, el cliente requería de otras alternativas para comparar?

Cualquiera de las razones que sea, cuando estas cosas suceden, sobran las excusas, y los señalamientos apuntan hacia el producto, e incluso hay quienes se atreven a decir o sugieren que “no sirve”.

Y tantos son los señalamientos, y en la mayoría injustos, que cuando el proveedor del producto, decide realizar una feria, por ejemplo, para mostrar a los clientes las ventajas, aplicaciones, detalles y calidad del producto, sus clientes deciden no ir, precedidos por la experiencia negativa que provoca que los productos no se muevan o roten al ritmo esperado.

¿Que hay que reforzar la capacitación sobre los productos? ¡Claro! Desde todos los ámbitos y desde todas las oportunidades posibles, pero igualmente, hay que hacer ver a los clientes la importancia de dedicar el tiempo justo al usuario.

Todos los productos sirven y funcionan, lo que los diferencia es la calidad y eso se logra entender con una explicación fundamentada. Recordemos que hay marcas que en función de precio, sacrifican calidad, pero otras nunca se moverán de donde están... Nunca las veremos haciendo este sacrificio para bajar precio.

El usuario cuando entra al negocio, espera que le solucionen la vida, esperan la mejor de las explicaciones entre una alternativa y otra. Hay que advertirle, recomendarle, casi hasta aplicar el producto por él.

Cuando la asesoría es a medias, quedan las dudas, las incomprendiones, y el cliente decide no comprar, y el producto se queda ahí en la pared o en el anaquel, en la urna o en el estante, sin la oportunidad, al menos de ser probado.

Si usted entiende que su cliente requiere capacitación para vender más, el ferretero igual debe comprender que los compradores requieren asesoría para comprar más. un cliente con dudas es un no-comprador. Un cliente con las respuestas correctas es un potencial comprador.

Entonces, pareciera no ser las ferias ni los productos los que no sirven, sino las asesorías a medias las que atentan con los compradores felices en todo el eslabón de la cadena del sector: fabricante - mayorista - ferretero (detallista) - cliente (comprador). ¿Usted qué piensa?

Hugo Ulate Sandoval
hugo@ekaconsultores.com

¿Quiere aumentar
sus **VENTAS?**



Consígalo!

Cambiando la exhibición
de su negocio.

VERTICE

Organice y clasifique sus productos ✓
Facilite la experiencia de compra ✓
Mejore la imagen de su local ✓

“Amantes” del Ranking

Somos San Juanillo El Alto S.A., Depósito de materiales para construcción y ferretería, suscriptores de TYT y es de nuestro interés, saber cómo obtienen los datos para el ranking de ferreterías y a cuáles incluyen, ya que nuestra empresa no aparece entre ellas, y creemos en sus datos, opiniones y sugerencias.

Por esta razón queremos saber si fue error de omisión o si en realidad, nuestra reputación nacional está en decadencia.

Alexander Céspedes
Administración

R/ Estimado señor Céspedes, agradecemos su consulta y el tiempo para escribirnos. Todas las empresas que aparecen en la publicación, son merecedoras de ello. El ordenamiento es producto de nuestras investigaciones en el sector. Hecha la revisión, detectamos que San Juanillo El Alto no aparece por a una omisión nuestra, y ofrecemos, con toda honestidad, nuestras disculpas y a la espera de tenerlos presentes en una próxima publicación.
Gracias por creer en TYT.

Expoferretera llega a Perú

Soy peruana me llamo Elva y estoy en trámite de una ferretería en Lima. Me interesa que me envíe el vídeo de la Expoferretera que desarrollaron, para aumentar los conocimientos en mi negocio.

Soy primeriza y deseo saber qué productos tienen más en la ferretería. En mi zona, sólo hay un competidor y requiero más asesoramiento, en temas como control de inventarios y exhibición en el negocio.

Elva Grimaldina
Email: asociados2017@hotmail.com

R/ Estimada Elva, con todo gusto le estaremos haciendo llegar el vídeo que nos solicita. Igualmente, en nuestras redes sociales tanto en la revista del sector ferretero (Revista TYT) como en el facebook de Expoferretera Costa Rica, incorporamos algunos videos de los expositores acerca de varios de sus productos.

Específicamente, para los temas sobre gestión de negocio que Usted nos consulta, ponemos a su disposición la versión en línea de nuestra revista, mediante la suscripción en el sitio: www.tytenlinea.com

PAMPA DE PELÍCULA...

¿Cómo hacer para tener los clientes cautivos, dispuestos y abiertos a negociar y con tiempo para conocer todos los productos de la empresa? En El Eléctrico Ferretero encontraron la respuesta con sus compradores de La Pampa guanacasteca.

En abril, en sus instalaciones en Liberia, desarrollaron una feria muy eléctrica para presentar a sus clientes, la gama de productos y promociones con que cuentan para ellos.

Fue una noche y un día en el que la compañía “sacó” sus galas de novedades para buscar sorprender a sus clientes.

Guido Herrera, Gerente Comercial, expresó que esta es una de las estrategias de la empresa para reforzar más el acercamiento con los compradores. “La idea es que conozcan a fondo todas nuestras líneas y novedades”.

Así por ejemplo, los clientes encontraron la oportunidad de varias novedades como los ductos, canastas y gabinetes envolventes, variedad de paneles solares, herramientas y kit de compresión, así como la línea Plata de Eagle.

“Las compañías con las que trabajamos se han pulido por tener el mayor número de novedades, y eso nos ayuda a conquistar más a los clientes”, indicó Guido.



El Eléctrico Ferretero realizó su 5ta feria, en su sede de Liberia. Aquí parte de los ejecutivos de la empresa.



SEMINARIO SOBRE SOLDADURA

¿Hay un electrodo para cada material? ¿Con un electrodo se puede soldar varios metales? ¿Qué tipo de soldadoras requieren los distintos usuarios, cuáles se adaptan mejor a sus necesidades? ¿Qué es la corriente alterna, soldadura MIG o TIG? ¿Están pasando de moda las soldadoras comunes y dando paso a los inversores? ¿Cómo manejar un inventario exitoso en productos para soldar?

Son las preguntas comunes que se hace el mercado, que se hacen los equipos de ventas de las ferreterías, cuando buscan vender más tecnologías de soldadura. Cuando no se tienen respuestas es igual a perder una venta.

Un seminario lleno de capacitación para ferreteros, encargados de compra, y equipos de venta. Con charlas y exhibición de equipos para soldar e implementos.

Sábado 30 de julio, a partir de las 2 de la tarde.
Más información, con Marco Verdesia, al teléfono: (506) 7014-3611 ó con Hugo Ulate, al teléfono: (506) 7014-3612.

El que sabe... exige



¡Recomienda a tus clientes lo mejor en soluciones para plomería!

Soluciones para la instalación de sanitarios



Gil Coto Navarro
 Representaciones, S.A.
 Tel.: (506) 2224 2278
 (506) 2225 8403
 Fax: (506) 2224 6703
 info@glicot.com
 mundohera@amnet.co.cr
 distribuidor@coflex.com.mx
 coflex.com.mx



Líder en el mercado de Tubos de Abasto



¿Cómo contratar **VENEDORES IDEALES?**

Por Jorge Pereira

Los recursos humanos de cualquier organización constituyen su activo más importante. El éxito de cualquier operación de ventas dependerá en gran medida del calibre de su personal, incluyendo gerentes y supervisores.

Por ello, las políticas y métodos que adopte, y tenga por escrito una organización para conseguir su fuerza laboral, son importantísimas.

Planeamiento de las necesidades de personal

La cantidad de personal necesario que requiere una empresa de venta directa, o un departamento de ventas cualquiera, está determinado por diferentes factores, tales como:

- (a) rotación del personal.
- (b) tasa de crecimiento de la organización.
- (c) mercado meta que se trata de cubrir.

Una tasa de rotación alta significa que se debe estar constantemente buscando nuevo personal, para llenar las vacantes que dejan las personas que renuncian o son despedidos. Por ejemplo, si se emplea gran cantidad de muchachas jóvenes es de esperar que ellas trabajen por tiempo corto, porque continúan sus estudios, contraen matrimonio o toman permisos pre y post natal.

Otro factor que afectará las necesidades de nuevo personal es la tasa de crecimiento de la organización. Esto está determinado por factores externos, tales como el crecimiento económico del país, o factores internos, como los incrementos en venta y producción.

La determinación del personal necesario para desarrollar una campaña de ventas es una operación aritmética simple. Imaginemos que se quiera, cubrir por este medio, un mercado meta de 5,000 clientes potenciales.

Si conocemos que un vendedor hace 5 contactos completados por día, 5 vendedores completarán 25 visitas diariamente. Utilizando 5 vendedores se requerirá 200 días hábiles para contactar a todo el mercado meta. Esto es 5,000 prospectos, dividido entre 25 llamadas diarias.

Si se quiere cubrir ese mismo mercado meta en 100 días hábiles se deberá duplicar el personal. Este cálculo es sólo un ejemplo que puede tener muchas variables, tales como mayor productividad en las llamadas, más horas de trabajo, mayor cantidad de visitas completadas.

Reclutamiento de personal

Existen numerosas formas de reclutar el personal requerido para una operación de venta personal. El método tradicional de hacer reclutamiento es colocar anuncios en periódicos. Indudablemente, un anuncio en periódico de alta circulación, es una de las más rápidas y eficientes maneras de conseguir formar un grupo de buenos elementos para trabajar en ventas.

Otras formas de reclutamiento son hacerlo por medio de amigos y conocidos, utilizando centros de influencia, o simplemente reclutando personal dentro de la misma empresa. Otra fuente de personal son escuelas técnicas o universidades.

Muchos estudiantes deben interrumpir sus estudios por falta de recursos. Existe abundante cantidad de talentos entre los jóvenes que necesitan trabajos temporales o de medio tiempo, entre los que pueden encontrarse excelente personal de ventas.

Selección del personal de ventas



Las teorías y libros escritos sobre el tema son incontables. La realidad es que la selección de personal sigue siendo uno de los retos más serios para cualquier gerente de ventas. Al igual que para cualquier actividad laboral, la selección de personal para ventas es un proceso al que debe dedicarse mucha atención.

Es natural para los gerentes de venta asumir que es prioritaria la habilidad para vender. Pero, en ventas existe habilidades que son prioritarias. El único estudio científico sobre la venta, mencionado por Anne Anastasi en su libro "Psicología Aplicada," menciona que las características de todos los buenos vendedores son: capacidad de comunicación y orientación a dar servicio.

Seleccionar el personal apropiado es un arte que se practica mejor escuchando. Una de las más difíciles tareas para los gerentes de reclutamiento y selección, es escuchar lo suficiente para conocer lo que el solicitante tiene para ofrecer en el trabajo. Jack McQuaig, un conocido y respetado especialista en reclutamiento de personal recomienda lo siguiente:

"El carácter de una persona está formado al momento de seleccionarlo. No trate de modificar ese carácter después de contratarlo. Si necesita personal muy trabajador, contrate personas que sean muy trabajadoras. Si necesita personal líder, contrate líderes. Asegúrese que el carácter de las personas cumpla con los requisitos del trabajo, antes de contratarlos".

Fuente: www.mercadeo.com

SU NUEVA OPCIÓN

En productos de audio, video, comunicación y entretenimiento



Instrumentos Musicales **La Voz** EN EL MERCADO FERRETERO

Por más de 40 años, esta empresa ha demostrado ser innovadora en el mercado de la comunicación y el entretenimiento, siendo un principal proveedor para los músicos, bares, restaurantes, discotecas, hoteles, entre otros. Con la experiencia y necesidad de nuevos mercados, esta compañía decidió permean la industria ferretera.

El mes pasado en la Expoferreta 2016 celebrada en Pedregal, tuvo su primera participación con una pinclada en su gama de productos, donde el objetivo era crear nuevas alianzas y darse a conocer en este nuevo nicho.



Con productos como cables, espigas, conectores, accesorios, audio, video, bases, soportes e iluminación entre otros, La Voz apuesta incursionar en este mercado. La empresa cuenta con una logística de distribución, entrega de producto, un departamento de crédito, taller de servicio técnico y un departamento de Mayoreo donde se acopla una robusta plataforma para brindarle todos los servicios que ameritan usted y sus clientes.

Para mayor información puede comunicarse a sus oficinas centrales ubicadas en Av 10 Calle 16, 100 metros norte de la terminal de buses de Puntarenas.

www.lavozcr.com

 /lavozcr

 2223-6705

 mayoreo@lavozcr.com



FERRETEROS DIJERON



“SÍ” A LOS NEGOCIOS



MÁS DE UN MILLAR DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



Basadas en propuestas ganadoras, las empresas que tomaron parte de Expoferretera 2016, esperaron a sus clientes con innovaciones, esquemas de negocio con valores agregados y haciendo diferencia en calidad y tecnología de avanzada en todo lo que es ferretería y construcción.



AMECSA

Contacto: Carlos Rojas
Gerente de Ventas
Teléfono: (506) 2231-0202
Email: crojas@amecsa-cr.com
Sitio web: www.amecsa-cr.com



Acuarium Piscinas & Spas

Contacto: Iveth Herrera
Gerente de Mercadeo
Teléfono: (506) 2201-7171 ó 8855-2455
Email: iherrera@acuarium.com
Sitio web: www.acuarium.com



Aditec Soluciones Ferreteras

Contacto: Jose Miguel Arias
Gerente Comercial
Teléfono: (506) 2296-1980
Email: jmarias@aditeccr.com
Sitio web: www.aditec.com



AEA Accesorios Eléctricos

Contacto: Henry Soto
Director de Ventas
Teléfono: (506) 6041-1377
Email: hsoto@aeacr.com
Sitio web: www.aeacr.com



Akresser S.A.

Contacto: Olman Soto Zeledón
Teléfono: (506) 2256-1359 / 8537-8823
Email: osoto@iseocostarica.com
Sitio web: www.iseocostarica.com



Arkiplast S.A.

Contacto: Axcel Cedeño Madrigal
Coordinador Comercial
Teléfono: (506) 2475-5111 Ext 115 ó 7292-8160
Email: servicioalcliente@cieloplastcr.com
Sitio web: www.arkiplastcr.com



Almacén Eléctrico Induni S.A.

Contacto: Marco Induni
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2441-9371
Email: minduni@induni.co.cr
Sitio web: www.induni.co.cr



Audio Accesorios de Costa Rica

Contacto: Alexandra Jiménez
Marco Castañeda
Asesor Comercial
Teléfono: (506) 22519156 ext 118
Email: compra2audioaccesorios@hotmail.com
Sitio web: audioaccesorioscostarica.com



AVELEC

Contacto: José Reyes A.
Gerente Comercial
Teléfono (506) 2227-0174
Email: avelec@avelec.co.cr
Sitio web: www.avelec.co.cr



Barnett - Interlinebrands

Contacto: Marveli Zamora
Gerente de Cuenta
Teléfono: 904 421 14 00
Ext 114219 / 114349
Email: marveli.zamora@interlinebrands.com / juan.tamayo@interlinebrands.com
Sitio web: www.ebarnett.com



Bayer S.A.

Contacto: Cristina Agüero Mora
Marketing Analyst
Teléfono: (506) 6050-4910
Email: cristina.aguero@bayer.com
Sitio web: http://es.bayercropscience-ca.com



Bekaert

Contacto: Manfred Pazos
Teléfono: (506) 6050-4730
Email: manfred.pazos@bekaert.com
Sitio web: www.bekaert.com



BrassCraft Manufacturing

Contacto: Roman Rampinini
Gerente de Ventas Internacionales
Email: rrampini@brasscrafthq.com
Teléfono: +1-248-374-3769 (Estados Unidos)
Sitio web: es.brasscraft.com



Canet

Contacto: Priscilla Muñoz
Asistente Mayoreo
Teléfono: (506) 2280-1050 ext 127
Email: asistemayoreo@persianascanet.com
Sitio web: www.persianascanet.com



Capris S.A.

Contacto: Cedrik Cartín
Gerente de Ventas Regional
Teléfono: (506) 2519-5009 / 8935-9494
Email: ccartin@capris.co.cr
Sitio web: www.capris.cr

Directorio de Expositores 2016



Coflex

Contacto: Jaime Rosso
Director de Ventas América Latina
Teléfono: +52 81 83 89 28 00
Email: servicio.promocion@coflex.com.mx
Sitio web: www.coflex.com.mx



Conzeta Iluminación

Contacto: Yair Izrael, Gerente General /
Miriam Jiménez, Gerente Comercial
Teléfono: (506) 2215-2015
Email: info@conzetailuminacion.com
Sitio web: www.conzetailuminacion.com



Corporación SYS

Contacto: Rodolfo Sáenz
Director Comercial
Teléfono (506) 4031-7009
Email: ncarvajal@corporacionsys.com
Sitio web: www.corporacionsys.com



Durman

Contacto: Juan Luis Arroyo
Gerente de Ventas Distribución
Teléfono: (506) 2436-47-00
Email: costarica@alixis-la.com
Sitio web: www.durman.com



Eco Electric

Contacto: Edmond D. Azoulay
Teléfono: (506) 2231-0032 / 7243-4025
Email: info@ecoelectric.cr
Sitio web: www.ecoelectric.cr



El Eléctrico Ferretero S.A.

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



Equipos de Protección Individual S.A.S.

Contacto: Freddy Morcillo
Gerente General
Teléfono: 57 3188135450 (Colombia)
Email: gerencia@epicali.com
Sitio web: www.epicali.com



Expoferretera Costa Rica

Contacto: Marco Verdesia
Cargo: Asesor Comercial
Email: marco@ekaconsultores.com
Teléfono: (506) 4001-6726 ó 7014-3611.
Sitio web: www.expoferretera.com



Fibrocentro S.A.

Contacto: Iván Gómez R.
Gerente. Ventas
Teléfono: (506) 2257-1717, ext 114,
cel 8383-4193
Email: igomez@fibrocentrocr.com
Sitio web: www.fibrocentrocr.com



Forestales Latinoamericanos S.A.

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



Soluciones Industriales y Residenciales SIR S.A

Contacto: Daniel Calderón Robles
Administrador General
Teléfono: (506) 2453-5946
Fax: (506) 2453-5946
Email: info@sircr.com
Sitio web: www.sircr.com



Helvex

Contacto: Johan Portugal
Gerente de Ventas de Mayoreo y Distribución
Teléfono: (506) 2203-2955 / 7071-5551
Fax: (506) 2203-7352
Email: costarica@helvex.com
Sitio web: www.helvex.com



Hoggan Internacional S.A.

Contacto: Carlos Arias
Cargo: Mercadeo
Teléfono: (506) 2244-5880 ext#4
Fax: (506) 2244-3370
Email: carias@hogganint.com
Sitio web: www.hogganint.com



Imacasa C.R.

Contacto: Mario Monterroza
Gerente General
Teléfono: (506) 2293 3692 / 2293 4479
Email: mmonterroza@imacasa.com
Sitio web: www.imacasa.com



Impersa

Contacto: Mauricio Orozco
Gerente General
Email: info@impersacr.com
Teléfono: (506) 2236-0421
Sitio web: www.impersacr.com



Importadora y Distribuidora Saborío S.A.

Contacto: Francisco Saborío
Gerente General
Email: francisco.saborio@importadorasaborio.com
Teléfono: (506) 2282-6926
www.importadorasaborio.com



Importaciones Industriales Masaca

Contacto: Miguel Sequeira Torres
Gerente de Mercadeo
Teléfono: (506) 2244-4044 ext 301
Email: msequeira@masaca.cr
Sitio web: www.masaca.cr



Importaciones Marroll

Contacto: Esteban Castillo
Teléfono: (506) 2453-0025
Fax: (506) 2453-0025
Email: ventas@marroll.com
Sitio web: www.marroll.com



Importaciones VEGA S.A.

Contacto: Rafael Vargas
Gerente General
Email: rvargas@importacionesvega.com
Teléfono: (506) 2494-9600 o 8340-0741
Sitio web: www.importacionesvega.com



Industrias Unidas S.A. de C.V

Contacto: Alfredo Martínez / Liliana Arcilla
Teléfono: 5551181400
Email: jimartinez@iusa.com.mx
www.iusa.com.mx



INTACO

Contacto: Róger Jiménez
Teléfono: (506) 2211-1717
Email: roger.jimenez@intaco.com
Sitio web: www.intaco.com



JetBox Cargo & Logistics

Contacto: Leonor Baute H
Gerente de Ventas
Teléfono: (506) 2528-3715 / 8377-5456
Email: leonor.baute@jetbox.com
Sitio web: www.jetboxcargo.com



Klingspor Tecnología Alemana de Abrasivos

Mirco Landivar
Gerente de Ventas América Latina
Teléfono: +49 2773 922 171
Email: mirco.landivar@klingspor.de
Sitio web: www.klingspor.de/



KSA Polymer Hanoi JSC

Contacto: Yoonseong Chung
Director of Financial Affairs
Email: ysysksa@gmail.com
Teléfono: (+)84918084866 / 84 210 (Vietnam)
Sitio web: www.ksapolymerhanoi.com



Lanprosa S.A.

Contacto: Mauricio Chaves
Teléfono: (506) 6046-5306
Email: info@lanprosa.com
Sitio web: www.lanprosa.com



Mafeca Dos Mil CR, SRL / Fregaderos Frinox

Contacto: Gerardo Bernal C.
Gerente Ventas Centroamérica
Teléfono: (506) 2239-3777 ó 8760-6940
Email: ventasac@mafecaop.com
Sitio web: www.frinox-ss.com/en/



NT Centroamérica

Contacto: Carlos Gallego
Gerente General
Teléfono: (506) 2239-2014
Email: cgallego@ntcentroamerica.com
Sitio web: www.ntcentroamerica.com ó www.mecatesuperior.com



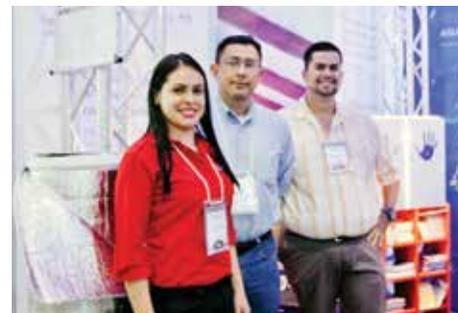
Óptima Seguridad

Contacto: Sobeida Ruiz Vindas
Ventas
Teléfono: (506) 2225-3156 / 2245-0536 / 8306-2643
Fax: (506) 2245-0536
Email: info@optimaseguridad.com
Sitio web: www.optimaseguridad.com



Plastimex S.A.

Contacto: Alvaro Castro
Gerente de Ventas
Email: acastro@plastimexsa.com
Teléfono: (506) 2453-9270
Sitio web: www.plastimexsa.com



Prodex

Contacto: José Antonio Ajoy
Jefe de Ventas Costa Rica
Teléfono: (506) 4001 53 30
Email: info@prodexcr.com
Sitio web: www.prodexcr.com



Proveduría Total S.A.

Contacto: Thomas Ossenbach Kroschel
Presidente
Teléfono: (506) 8893-1214
Email: t.ossenbach@p-total.com
Sitio web: www.compratotal.com



QEP CO Inc.

Contacto: Juan García
Teléfono: 954-650-7139
Email: jgarcia@qep.com
Sitio web: www.premixmarbletite.com;
www.qep.com



Revista TYT

Contacto: Hugo Ulate / Marco Verdesia
Cargo: Editor / Asesor Comercial
Teléfono: (506) 4001-6730 / 4001-6726
Email: hugo@ekaconsultores.com / marco@ekaconsultores.com
Sitio web: www.tytenlinea.com



Sinocem

Contacto: Manuel Ventura
Gerente de Ventas
Teléfono: (506) 2537-9042
Email: ventas@sinocemcostarica.com
Sitio web: www.sinocemcostarica.com



Soluferca SRL

Contacto: Cristina Morales
Asistente Gerencia
Teléfono: (506) 2290-9614
Email: administracion@soluferca.com
Sitio web: www.facebook.com/soluferca/



Tecnología en Equipos para Pintores TEPSA S.A.

Contacto: Adrián Rojas
Gerente General
Teléfono: (506) 2234-1700
Email: gerencia@tepsaequipos.com
Sitio web: www.tepsaequipos.com

Directorio de Expositores 2016



Terra Motors de Centroamérica, S.A

Contacto: Isaac Jiménez Salas
Ventas
Teléfono: (506) 2105-5800
Email: ventas@terramotorscr.com
Sitio web: www.terraequipos.com



Tool Solutions S.A.

Contacto: Francisco Calderón Solano
Cargo: Gerente Comercial
Teléfono: (506) 2291-5929 /
(506) 7012-0356
Email: ventas@toolsolutions.cr
Sitio web: www.toolsolutions.cr



Torcasa

Contacto: Osvaldo Arce Arce
Teléfono: (506) 2539-3939
Email: oarce@torcasa.cr
Sitio web: www.torcasa.cr



Tornicentro

Contacto- David Sossin
Gerente General
Teléfono: (506) 2265-7474 ó 8814-2234
Email: dsossin@tornicentro.la
Sitio web: www.tornicentrocr.com



Tornillos Sisa

Contacto: Luis Sibaja Céspedes, Gerente General / Karla Quirós, Administración
Teléfono: (506) 2431-2301
Email: lsibaja@tornisisa.com
Sitio web: www.facebook.com/TornillosSisa/info



Universal de Tornillos y Herramientas

Contacto: Arnoldo Coccozza
Jefe de Mercadeo
Email: jefemercadeo@unitorni.com
Teléfono: (506) 2243-7643
Sitio web: www.unitorni.com



Vértice Diseño S.A.

Contacto: Diana Alvarado
Mercadeo y Comunicación
Teléfono: (506) 2256-6070 ext: 220
Email: mercadeo@verticecr.com
Sitio web: www.verticecr.com



ZEBOL S.A

Contacto: Hugo Aguilar
Gerente de Ventas Indirectas
Teléfono: (506) 2437-7920
Email: haguilar@zebol.com
Sitio web: www.zebol.com



Tool Solutions S.A. - Dremel

Contacto: Francisco Calderón Solano
Gerente Comercial
Teléfono: (506) 2291-5929 /
(506) 7012-0356
Email: ventas@toolsolutions.cr
Sitio web: www.toolsolutions.cr



Electro Maz

Contacto: Misael Artavia
CEO
Teléfono: (506) 2236-9038 / (506) 2235-9706
Email: misael.artavia@mazcr.com
Sitio web: www.mazcr.com



Camposanto La Piedad

Contacto: Irwin Salazar
Ejecutivo Ventas
Teléfono: (506) 2259-5296 / (506) 6050-4308
Email: e.salazar@lapiedad.co.cr
Sitio web: www.lapiedad.co.cr



Instrumentos Musicales La Voz

Contacto: Pablo Sánchez
Gerente General
Teléfono: (506) 2223-6705
Email: pablo@lavoocr.com
Sitio web: www.lavoocr.com



Cofersa - Stanley

Contacto: Gabriela Solórzano
Mercadeo
Teléfono: (506) 2205-2525
Email: mercadeo@cofersa.cr



Tecadi

Contacto: Luis Diego Aguilar
Asesor Comercial
Teléfono: (506) 2215-1915 / (506) 6296-5649
Email: laguilar@tecadicr.com
Sitio Web: www.tecadicr.com



Kaiser S.A. - Maquinaria Agrícola

Contacto: Marco A. Verdesia
Gerente General
Teléfono: (506) 2433-1661
Email: maverdesia@kaisercr.com
Sitio web: www.kaisercr.com



StanleyBlack&Decker - Car Show DeWalt

Contacto: Kenia Delgadillo
Coordinadora de Mercadeo
Teléfono: (506) 2241-5000
Email: kenia.delgadillo@sbdinc.com

Los esperamos en:

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

26, 27 y 28 de mayo

2017

¡PREMIADOS!

Como todas las ediciones, Expoferretera, de acuerdo con la votación de los asistentes, premió a las empresas más destacadas en la feria.



Mayor afluencia de público en Retos Ferreteros

Primer lugar: Makita

Menciones:

- Capris
- Vega
- Torcasa



Stand mejor organizado (servicio al cliente)

Primer Lugar: Vega

Menciones:

- Masaca
- Makita
- Audio Accesorios



Stand más Innovador y Creativo

Primer Lugar: Makita

Menciones:

- Masaca
- Vega
- Dewalt



Mayor Poder de Convocatoria (Dato de entrada)

Primer Lugar: Vega

Menciones:

- Masaca
- Audio Accesorios de CR
- Universal de Tornillos



Actividades para cautivar al cliente

Primer Lugar: Makita

- Menciones:
- Dewalt
 - Masaca
 - Vega



Producto Innovador

Menciones:

- Impresora 3D, de Dremel
- Aspiradora, de Makita
- Línea de bombillos LED, Eco Electric
- Cemento, Sinocem
- Cinta Fiberfix, de Tornillos Sisa
- Halógenos de barra LED, de Audio Accesorios de CR
- Inversor portátil Gladiator, de Importaciones Vega
- Ingleteadora a batería, de Capris
- Tronzadora 4 en 1, de Importaciones Vega
- Dispensador de amarra plástica continua GB, de Proveeduría Total

EXIJA PRODUCTO ORIGINAL

Línea

Plata



- ▲ RESPALDO DE CALIDAD
- ▲ EXPERIENCIA DE EAGLE
- ▲ CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

Asegúrese de garantizar CALIDAD a sus clientes.
¡Exija Plata la ORIGINAL!



EAGLE
CENTROAMERICANA

Tel: (506) 2261-1515
Fax: (506) 2237-8759
Zona Industrial Z, La Valencia
Heredia, Costa Rica
▶ www.eaglecentroamericana.com
f Eagle Centroamericana

Stand Internacional de más afluencia de visitantes

Klingspor

Stand Internacional más Innovador

Brass Craft

Stand Internacional con mayor identificación de servicio a cliente

Coflex

¡Feliz cumpleaños, **MASACA!**

Masaca tiene 30 años de atender el mercado ferretero. Su Presidente Mario Salazar, junto al esfuerzo de su familia y colaboradores, encontraron la fórmula de crecimiento y cómo mantenerse en el tiempo.



Este es parte del grupo de colaboradores de Masaca, que estuvo en la pasada Expoferretera y hoy siguen celebrando los 30 años de la empresa.

Fue hace más o menos 3 años, cuando contamos la historia, aquella historia llena de entusiasmo y visión que dieron paso a lo que hoy es Masaca. Una historia de esfuerzo en las manos de su Presidente: Mario Salazar, quien junto a su esposa, Miriam Sandoval, se fueron abriendo paso en el mercado ferretero y más allá. Hoy, al llegar a sus 30 años de fundación, los acompañan sus hijos: José Mario y Jehimmy, como apoyo incondicional, y el trabajo arduo y tesonero de 230 colaboradores.

Fabricante y exportador

Masaca es fabricante de todo tipo de herrajes tanto para camión como para fincas de ganado en todas partes del país, pero además fabrican toda clase de herramienta agrícola como: palas, machetes, cuchillos, hachas, cajas y accesorios para emt, láminas de hierro liso y galvanizado, cumbreras, botaguas, fregaderos, entre otros productos, y comercializa varilla de construcción, herramientas manuales, y una variedad amplia de líneas ferreteras que incluso exporta a los mercados centroamericanos.

Recientemente, incorporaron más beneficios para sus clientes al convertirse en distribuidor autorizado para el canal ferretero del cable eléctrico Condumex.

Hace 30 años, quizás de la misma forma en que lo hace hoy, Mario Salazar señalaba el camino por el que la empresa debía caminar para atender a sus clientes.



¿Cuál es la clave para vender **MATERIALES ELÉCTRICOS?**

David Castro, Miembro del Comité Técnico Nacional de Electrotecnia, indicó que para vender más, los ferreteros deben reconocer y entender la importancia del uso de materiales eléctricos que estén debidamente certificados por organismos autorizados.

La razón principal de disponer de productos certificados, es porque minimiza los riesgos de incendios, que son provocados por el mal uso de materiales eléctricos, que no cumplen con las normas y estándares establecidos por el Código Eléctrico de Costa Rica.

Sin regular

El artículo 5.3 del Código, establece que, “el profesional responsable de la obra eléctrica debe verificar que cada material y equipo que se utilice en la instalación eléctrica, cuente con un proceso de evaluación de conformidad, evidenciado mediante un certificado que garantice la seguridad, considerado como mínimo para su aplicación”, por lo que es imperante que los ferreteros comercialicen con materiales que cumplan lo que el código establece.

Antes del decreto establecido en el 2012 sobre el Código Eléctrico, en Costa Rica, el negocio de productos eléctricos no era regulado, por lo que educar a los profesionales del sector ferretero resulta fundamental.

Los equipos deben contar con una evaluación de conformidad, para lo que deberán ser listados y etiquetados, según su aplicación. Underwriters Laboratories Inc. (UL), es el organismo de certificación, más conocido en Costa Rica.



Para identificar los equipos con garantía, Castro enfatizó, “hay que dudar si solo viene una etiqueta con el logo, pues debe traer información del producto y del fabricante”.

Láminas Acrílicas



1.5mm - 2mm - 3mm - 4mm - 5mm - 6mm - 8mm - 10mm
12mm 18mm - 24mm - 30mm - 38mm - 50mm - 60mm

Polycarbonato Celular



1.22 x 2.44mts / 2.10x2.90mts / 2.10x3.86mts /
2.10x5.80mts 2.10x7.70mts / 2.10x8.70mts / 2.10x11.60mts

Aleros de Polycarbonato



120 cm x 80 cm / 120 cm x 100 cm
120 cm x 120 cm / 120 cm x 150 cm



Panaplast

Tel: (506) 4000-1413
E-mail: info@panaplast.net
Sucursal La Uruca, Diagonal a Faco

Tel: (506) 4001-5250
E-mail: ventas@poliandina.com
Sucursal, Barreal de Heredia

Barnett aliado DE LA PLOMERÍA

En el mundo de la plomería, Estados Unidos siempre destaca con sus marcas reconocidas, como la marca Barnett, empresa estadounidense con más de 50 años en el mercado y parte de la empresa madre Interline Brands.

Barnett se encuentra presente en más de 50 países, y como parte de su estrategia de comunicación y mercadeo en América, estuvo presente en Expoferretera Costa Rica presentando varias de sus marcas.

Marveli Zamora, Gerente de Cuenta, comentó que "nuestros productos son fabricados en China y en varios países orientales, siempre bajo estándares americanos, con el fin de brindarle calidad al cliente".

Barnett cuenta con una gama amplia de productos, entre ellos, equipos para seguridad contra incendios, equipos para vigilancia, bombillos, herramientas eléctricas, tomacorrientes, ventiladores, grifería, entre otros productos, clasificados en 13 categorías de productos.

Aquí en Costa Rica, exhibieron principalmente su línea de grifería, tomacorrientes e interruptores.



Marveli Zamora, Gerente de Cuenta comenta que el mercado centroamericano siempre ha sido de alto interés para la compañía y que por eso, pusieron sus ojos en Expoferretera.



Juan Gamaliel García, Director, Ventas Internacionales QEP.

¡A prueba de HURACANES!

QEP Co. Inc., una empresa estadounidense con oficina en Miami, y con más de 35 años en el mercado norteamericano. QEP es la empresa madre fabricante de varios productos en diversas categorías como: pisos de madera, vitrocerámica, cuya línea en Centroamérica, únicamente se distribuye en Panamá, esta es una de las razones que los hizo participar en esta edición de Expoferretera ya que su objetivo principal es encontrar distribuidor en el país.

Sus demás categorías de productos, incluyen láser desinfección de piscinas o revestimiento, alfombras, estucados sintéticos, mortero para pegar tejas, que tiene una característica única a nivel mundial, ya que es el único en su especie contra huracanes.

Para cada categoría de producto, tienen una línea de herramientas para la debida colocación. Para QEP esta fue su primera visita a Costa Rica, y consideran que la feria les brinda una buena ventana para dar a conocer sus productos y expandir su mercado.

El diamante tiene **FIRMA ALEMANA**

Por primera vez Expoferretera contó con la participación de la empresa alemana Klingspor. Su objetivo de participar en la feria fue principalmente tener presencia de marca en el país y apoyar a sus ya distribuidores en el país: Capris e Impafesa, además de tener la posibilidad de entrar en contacto con asistentes a la feria, provenientes de Honduras y El Salvador, mercados que son de su interés.

Mirco Landivar, Gerente de Ventas Latinoamérica y el Caribe para Klingspor, dice que “el alma de la empresa son los discos de corte, que tienen más de 100 años de fabricarse, sin embargo, desde hace un año innovamos en la fabricación de discos de diamante”.

Klingspor cuenta con plantas de producción en Brasil, Argentina, Perú, Chile y México. La expansión de Klingspor en el mercado de discos de corte ha aumentado no solamente en sus plantas, si no además en sus líneas de productos, ya que cuenta actualmente con más de 50 mil artículos en su catálogo.



Mirco Landivar, Gerente de Ventas Latinoamérica y el Caribe, Klingspor.

Alta **PROTECCIÓN**

Colombia se hizo presente en la feria con la empresa Equipos de Protección Individual E.P.I., fabricante de equipo para trabajo en alturas. Entre la línea de productos E.P.I se puede encontrar arneses, eslingas, líneas de vida y demás equipos de protección y seguridad, cada uno de ellos certificado con la norma americana ANSI/ASSE.

E.P.I, busca actualmente distribuidor en Costa Rica. Esta fue su motivación para participar en Expoferretera, así como su interés por realizar contactos internacionales, ya que han visto que a nivel centroamericano no hay muchas ferias de esta índole.

Freddy Morcillo, Gerente General de E.P.I, comentó que considera la feria sumamente importante a nivel nacional y que crece año con año, y ya la puso en contacto con algunos de sus colegas colombianos residentes en el país.



Freddy Morcillo Muñoz, Gerente General E.P.I

Vietnamitas **EN LA EXPO**

KSA Polymer, empresa coreana, fabricante y distribuidor de lonas de polietileno y tejidos recubiertos de ingeniería, con más de 25 años en el mercado, expuso sus productos en Expoferretera.

Su interés en Costa Rica, es buscar distribuidor con el fin de que los ferreteros pueden adquirir lonas a un menor costo. Desde hace ocho meses, los productos de KSA Polymer se fabrican en Vietnam, con el objetivo de garantizar una mayor calidad al cliente.



Yoonseong Chung, Director of Market Development, KSA Polymer.



Cortadora sensitiva multi propósito.

Para cortar acero (metales ferrosos), plástico, aluminio, madera. Permite cortar en ángulo de -45° a 45° . Equipada con interruptor de seguridad. Traba de eje (facilita el cambio de disco). Potencia 2400W.

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



Impresora 3D de Dremel

Distribuye: Tool Solutions
Tel.: (506) 2291-5929



Nueva pintura en aerosol Rubber Paint.

especial para aros de carro, motocicletas, bicicletas, portones y demás. Marca 7CF.

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



Línea de bombillos Led.

Distribuye: Eco Electric
Tel.: (506) 2231-0032



Cinta Fiber Fix.

Cinta reparadora que pega en madera, metal, hierro, aluminio, PVC, con alto desempeño. Tecnología USA.

Distribuye: Tornillos Sisa
Tel.: (506) 2431-2301



Halógenos de barra LED.

Distribuye:
Audio Accesorios de Costa Rica
Tel.: (506) 2218-1439



Tornillo gypsum para madera. Variedad de cabezas y tamaños.

Distribuye: Forestales Latinoamericanos
Tel.: (506) 2271-3636



Ingleteadora a batería Metabo.
Guía láser, luz de trabajo. Da ángulo de 47° izquierda y derecha.

Distribuye: Capris
Tel.: 8000-Capris (8000-227-747)



Dispensador.
de amarra plástica continua GB.

Distribuye: Proveduría Total
Tel.: (506) 2219-7956



Amplificador.
de señal de internet.

Distribuye: El Eléctrico Ferrerero
Tel.: (506) 4055-1777



Grifería Elite.
Línea económica. 3 años de garantía.

Distribuye: Helvex
Tel.: (506) 2203-2955

ALTA RENTABILIDAD Y CALIDAD

FERRERERIA LUCAS

Se trata de muy buenos productos, que gozan de buen respaldo y a los clientes les gusta. La variedad es muy importante porque facilita la venta.
Gerardo Brenes, Propietario de Inversiones Ferrerías Lucas

Ferrería y Materiales COOPEAGR
[2.500m² de SOLUCIONES]

Las cerraduras Front son un muy buen producto. Hemos tenido muy buen respaldo con el proveedor y rapidez en las entregas. A los clientes les gusta mucho este tipo de cerraduras.
Max Vallejo, Encargado de Compras de Coope Agr

ATIKO
LUCKSY **Travex** **ENLACE**

www.atikoworld.com
Tel: 2296-2815

SYS sabe

DE TABLILLA...

En Corporación SYS afirman con mucha seguridad que en el mercado, y propiamente con la tablilla de PVC, nadie los iguala ni en precio, ni en calidad, ni en variedad de diseño y menos en flexibilidad.



Esta es una parte de la variedad de diseños que tienen las tablillas de PVC, de Corporación SYS. Entre otras ventajas, son retardantes del fuego, por ser 60% de PVC.

“Esa es la pura y real verdad”, afirma Rodolfo Sáenz, Director Comercial de la empresa y dice que todo es producto de que cuando decidieron arrancar con la comercialización de la tablilla, se propusieron llegar al mercado con un producto diferenciado.

Y solo para citar un ejemplo, Sáenz señala la tablilla ondulada, “que se sale de lo convencional, que tiene una vida útil de 30 años y tiene un espesor de 8 mm, lo que la hace sumamente resistente”.

SYS también trabaja la tablilla laminada. Para ambas categorías, según Sáenz, llegan al canal ferretero con propuestas muy agresivas, no solo en precio, sino que el transporte del producto no genera ningún costo adicional para el ferretero.

“Nuestras tablillas no propagan el fuego, son retardantes a la llama, por ser 60% de PVC, son resistentes al agua, 100% reciclables”.

Diseños contemporáneos

Sáenz asegura que en este momento las tablillas son un producto a la moda en el mercado, por eso han incorporado 14 diseños sofisticados y contemporáneos y en cualquier momento estarían sumando dos más.

“Sin duda, nuestras tablillas representan también una ventaja

económica para los usuarios, con respecto a otros acabados para la construcción. Mientras con otros materiales, que llevan múltiples complementos, se tiene que pensar en el acabado final, con la tablilla no solo hay un ahorro en su aplicación, sino que la misma ya deja un acabado sumamente estético”, agrega Sáenz.

Agrega que otro de los valores de la tablilla, es su flexibilidad, lo que facilita su colocación y almacenamiento.

“Llegamos a las ferreterías de todo el país y acompañamos a nuestros clientes en el proceso de venta, apoyándoles con publicidad, material POP para el punto de venta y les brindamos capacitación y asesoría que pueden trasladar a sus clientes”.

Corporación SYS es una empresa de capital costarricense, con 25 años de estar en el mercado. Teléfono: (506) 4031-7000.

TABLILLA PVC SYS

PARA CIELO RASO

GRAN **VARIEDAD**
DE DISEÑOS
NOVEDOSOS
Y **ELEGANTES**

 (506) 4031-7000

 www.corporaciónsys.com

 San Miguel de Santo Domingo de Heredia  Tablilla Plástica Sys

LA MARCA DE PRESTIGIO, EXCELENCIA Y CALIDAD


Corporación Sys
EL UNIVERSO DEL PLÁSTICO

Pentriilo cuenta con brochas de fibras sintéticas para diferentes superficies, que no dejan marcas y no se deforman, pues al tener "memoria", vuelven a su forma natural.



Todo en herramientas para pintar

GRUPO SUR Y PENTRIILO

Con el objetivo de ampliar su gama de productos y servir con más eficiencia a sus clientes, Grupo Sur es distribuidor exclusivo de Pentriilo para Centroamérica y Panamá.



Merlyn Hernández, Gerente División Herramientas, Equipos y Accesorios junto a Rebeca Matamoros, Promotora Técnica de Grupo Sur, aseguran que con Pentriilo, la red de distribución puede ofrecer a sus clientes todo para sus trabajos en pintura.

Pentriilo es la marca reconocida a nivel mundial como pionera en la fabricación de felpas para pintar. Actualmente, cuenta con todo un mundo de herramientas, creadas para hacerlo de manera eficiente y limpia. Es una empresa familiar, originaria de Barcelona, España, con más de 60 años de existencia, que hoy tiene presencia en Europa, Asia, América Latina y África.

Plástico protector de superficies y mobiliarios; espátulas; llanetas; rodillos, pinceles y brochas creados para diferentes tipos de superficies; así como cubetas y extensiones, en muy diversas presentaciones y materiales para cumplir distintas funciones, son parte del amplio inventario de productos con que cuenta la compañía.

Entre los productos, se destaca la Felpa Cubrix, que consigue un mayor micraje, mientras ahorra tiempo y da un acabado uniforme; la Felpa Bicolor que tiene el pelo más largo para superficies rugosas, la Brocha Económica, cuyo pelo es una mezcla entre fibra sintética y natural, que brinda un buen acabado a un excelente precio, y los rodillos de 50 y 60 milímetros de

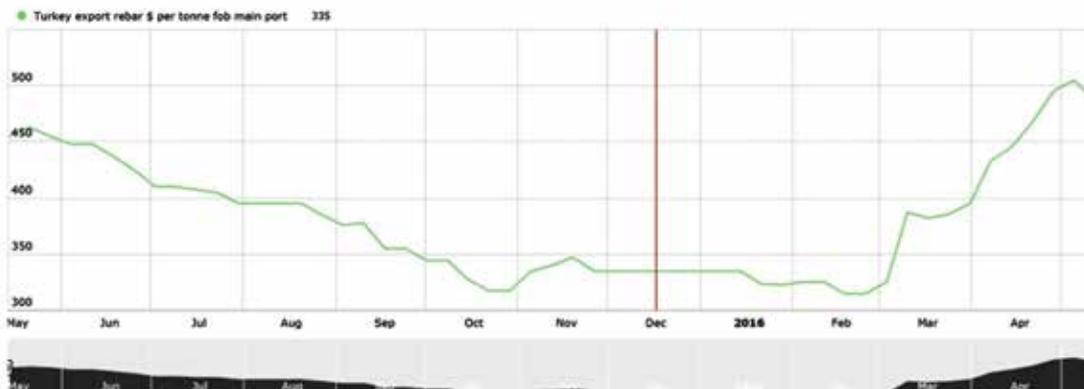
diámetro, que agilizan los trabajos y son únicos de Pentriilo así como la Felpa Microfibra, sucesora de la anti gota, que da más rendimiento a la hora de aplicar el producto.

Cientes fieles

Innovar permanentemente y adaptarse a las necesidades de cada país en el que están sus productos, son dos principios básicos de Pentriilo, que le ha permitido ganar rápidamente usuarios fieles en cada mercado. Prueba de ello, son productos tales como los rodillos recortadores, los rodillos para verjas; los papeles y plásticos electroestáticos para proteger suelos y superficies, ideales para lugares que deben seguir operando mientras son intervenidos.

"Estas características y ser una marca con tanta trayectoria, y que cuenta, al igual que Grupo Sur, con su certificación ISO-9001 de calidad, nos hicieron decidimos por Pentriilo como buen complemento para el mundo de soluciones que brinda nuestra empresa al mercado. Al final, lo que queremos es que el cliente tenga todo lo que necesita para su trabajo de pintura y todo de primera calidad", expresó Merlyn Hernández, Directora de la División de Herramientas, Equipos y Accesorios de Grupo Sur.

Pentriilo tiene la herramienta ideal para cada necesidad al pintar: rodillos y felpas con diferentes grosores; brochas sintéticas y naturales, para distintas superficies, y un mundo de accesorios que consiguen un proceso de pintado eficiente, limpio y rápido. Todo en herramientas para pintar en Costa Rica, Centroamérica y Panamá, gracias a Grupo Sur.



Tendencia mundial actual en el hierro

¡Sube, sube... EL HIERRO SUBE!

El techo y el hierro en general iniciaron un repunte, dadas las condiciones del mercado mundial. La producción china “ha mermado”, lo que provoca que el precio siga una tendencia alcista.

Montero había encontrado un par de clientes, maestros de obra, que con sus cuadrillas, levantaban 4 casas de gran tamaño. Y como se trataba de obras conjuntas para un mismo dueño, le pidieron hacer una proforma.

Una vez aprobadas las condiciones, los compradores se dispusieron a planificar todo para colocar las cubiertas de techo para el sábado. Sin embargo, Montero, dadas las circunstancias del mercado, llamó de urgencia el viernes a ambos maestros de obra para advertirles sobre una variación en el precio de zinc, por lo que necesariamente, había que ajustar el precio. “Nos urge, démosle y mande el techo”, asintió uno de los clientes.

Llegó el sábado y después de entregar el pedido, Montero vio entrar por la puerta de la ferretería, a uno de los maestros de obra, que junto con un ayudante, portaban una de las láminas...

Al salir a su encuentro, el comprador le dijo: “necesito que revisemos estas láminas porque no me parecen #28, las siento sumamente frágiles...” Montero terminó explicando no solo que le había dado el mejor precio, sino que se trataba de láminas de zinc de corte económico, pero que estaban dentro de los parámetros que el mercado exigía para ser considerado un zinc #28...

La historia anterior, y que forma parte de los días que pueden estar enfrentando muchos negocios refleja, en primer instancia, que el mercado está experimentando un alza continua en los precios del hierro, pero además, las distintas formulaciones que se dan para sacar al mercado productos, unos que cumplen y otros que no, pero que aún así se comercializan como zinc #28, siendo esta categoría de las más comerciales en el sector por su alta demanda.

Presión

La tendencia hacia la alza en los precios “obliga o presiona” al ferretero a reabastecerse lo suficiente, para “protegerse” ante estas fluctuaciones, y que las alzas fluyan en su favor. En primer lugar, si compró a un precio, cuando este cambie hacia arriba, y tenga sus bodegas llenas, se gana esta diferencia o bien, para atraer clientes que buscan precio, puede dejar el precio igual y crear una ventaja competitiva.

Sin embargo, por otro lado, dadas las circunstancias del mercado, está

muy claro que el ferretero debe conocer al “dedillo” lo que vende. Estar preparado para responder sobre las calidades de producto que comercializa. Y para ello, el ingrediente principal, sobre todo en el tema de techos, es la capacitación.

“El mercado venía muy estable hasta principios de marzo, pero China que tiene el 50% de la producción mundial, decidió recortar producción en más o menos 185 millones de toneladas”, dice Geovanny Herrera, Gerente Comercial de Aceros Abonos Agro.

La situación generó una “euforia” por la compra que más o menos duró 2 meses. “El precio internacional subió hasta un 40%. Aún no se ha reflejado en el país porque quienes comercializamos con acero, teníamos producto en inventario”.

Herrera indica que ahora vendría un período de cautela con el tema de aumento de precios. “Cuando los nuevos inventarios empiecen a entrar, los precios deberán ajustarse”, vaticina Herrera, tras indicar que “aunque la curva tendiera a bajar, ya algunos tenemos tránsitos (mercadería) comprados en la subida”.

Para Sergio Zamora, Gerente General de Dispiesa, ante la pregunta sobre qué debería hacer el ferretero, recomienda abastecerse de producto “y lo está haciendo, pero si los fabricantes o importadores no están en capacidad de abastecerlo, va a tener que comprar, en algún momento, a precios nuevos”.

El hierro es como el desayuno: siempre es necesario y siempre se consume. Así las cosas, hay que estar preparados porque se podrían presentar variaciones en los precios a un ritmo quincenal.

Sergio Zamora, Gerente General de Dispiesa, dice que la empresa ha mantenido su crecimiento, gracias al volumen de producto que maneja y porque nunca han pensado en sacrificar calidad.

Dispiesa **CUMPLE CON TECHO**

Por Dispiesa

En esto de las calidades del zinc, para Dispiesa no hay más allá, pues su enfoque hace que resguarde con vitalidad este factor que traslada continuamente a sus clientes.



San José, Costa Rica.- Cualquiera podría pensar que en una cubierta para techo no hay mayor ciencia que evite que se filtre el sol y las goteras, sin embargo, debe resistir lo más posible el paso del tiempo, las inclemencias del clima y ser resistente a reparaciones.

Y el problema se acrecienta cuando el usuario no encuentra satisfacción y empieza a sufrir con el techo que compró.

Y como suele pasar: el usuario regresa donde el ferretero porque el zinc 28, por ejemplo, que le vendieron no resistió ni el peso del operario, y el ferretero a su vez, buscará explicaciones donde su proveedor, y al final se vuelve una cadena sin respuesta.

Precisamente, para evitar estas situaciones, en Dispiesa no se la juegan, por eso desde siempre, desde sus inicios e incorporación al mercado, han resguardado la calidad de sus productos.

“En zinc 28 comercializamos un producto diferenciado”, dice Sergio Zamora, Gerente General de Dispiesa.

Zamora asegura que cuanto más información tenga el ferretero sobre lo que vende, puede asesorar más a sus compradores”, por eso es que la empresa tiende la mano a sus clientes con capacitación.

Servicio y calidad intactos

A pesar de que el precio del hierro empieza a generar algunos movimientos en los productos, Zamora enfatiza que “no hemos descuidado nuestro servicio ni la calidad del zinc que fabricamos”.

Incluso agrega que han empezado a aumentar la capacidad de almacenamiento con la pronta incorporación de una nueva bodega y con equipos y maquinaria que aumenten su eficiencia en el mercado.

“La idea es aumentar nuestra capacidad de producción y lanzar algunos productos nuevos”, dice Zamora.

Por ejemplo, en el caso del zinc 28 que es el de mayor comercialización en el mercado, Dispiesa dice tener un producto muy diferenciado y comparable con el “full hard”. “Y eso nos ha llevado a que tengamos una cartera de clientes muy leal, pues sabemos la responsabilidad que tenemos”.

Hay ferreteros que llevan años manteniendo una relación con Dispiesa, y Zamora lo aduce a que “nunca han tenido un reclamo por la calidad de nuestros productos”.

Dispiesa además de los tamaños comerciales, sigue con su fabricación especial, con medidas de láminas especiales, a gusto del cliente.



DISPIESA

EN LO MÁS ALTO DE LA CONSTRUCCIÓN

NUESTRA CALIDAD NOS IDENTIFICA

Láminas de
zinc standard
y a la medida



Dirección: La Uruca, 100 mts antes de la entrada principal de migración
Teléfonos: (506) 2282-0641 / 8353-1332 • **Fax:** (506) 2282-0642 • ventas@dispiesa.com



Minutos antes de hacerse el anuncio de El Ferretero del Año...

¡El año de SOLÓRZANO!

El sector ferretero habló, y por medio de las votaciones al sitio web de Expoferretera, eligieron al Ferretero del Año: José Solórzano, de Maderas San Carlos, en Palmares de Alajuela.

Costa Rica.- Eran ya más de las 6 de la tarde, y muy cerca del escenario donde se iba a dar a conocer el empresario que representaría el sector ferretero durante un año, se respiraba cierto nerviosismo con una buena dosis de ansiedad.



Por su expansión y liderazgo, El Lagar fue de los premiados de la noche. Manrique Jiménez, Gerente Comercial del grupo, recibió el reconocimiento.

Los 20 empresarios que estaban nominados al reconocimiento que Expoferretera y la Revista TYT le hacen a un ferretero del sector por su trayectoria exitosa en el negocio, cosechaban de sobra razones para ser elegidos. Eran más que nominados o candidatos, cualquiera que habría resultado electo, la representación iba a quedar en muy buenas manos.

Poco a poco, uno a uno, fueron desfilando y con todos en la tarima, se hizo el anuncio: José Solórzano, Propietario de Maderas San Carlos, en Palmares de Alajuela, era en nuevo Ferretero del Año 2016 - 2017.

“Me siento muy feliz por ser elegido. Es un esfuerzo de muchos años, junto a mi esposa y el personal que me ha acompañado siempre”, dijo Solórzano cuando su nombre se anunció por todo lo alto de Expoferretera.

Aseguró que ser ferretero era lo que más le gustaba y que para él representaba toda una pasión.



Estos fueron parte de los ferreteros nominados. La nominación llegó a empresarios de toda parte del país.

En un ambiente de alegría, negocios y entretenimiento, muchos de los asistentes aprovecharon para tomarse "selfies" en la feria.



Una noche muy ferretera inauguró oficialmente Expoferretera 2016.



*Oscars Ferreteros
Ferretería de Mayor
crecimiento en Zona Rural:
Ferretería Rojas y Rodríguez*

*El Equipo de Ventas de más
Éxito: Materiales San Miguel*

*La Ferretería con la
Estrategia de Mercadeo más
Diferenciadora: El Lagar*

*El Gerente Ferretero Más
Efectivo para los Negocios:
Odilio Villalobos*

PUERTAS MODULARES



Medidas

80 - 85 - 90 - 95 - 100 - 105 cm (Ancho)
2,1 m (Alto)

PRODUCTO HECHO EN
COSTA RICA

Cicloplast
LA BUENA!

TOK
PUERTAS MODULARES

- ✓ Fácil
- ✓ Limpio
- ✓ Elegante

☎ 2475-5111
www.tokiplast.com

ARKIPLAST
APLICACIONES PARA LA CONSTRUCCION

Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	email
Arkiplast, S.A	Helbert Alfaro Acuña	Gerente General	2475-5111	aherbert@cieloplast.com
Atikoworld, S.A	Carlos Espinoza	Gerente de Ventas	2296-2815	atiko.carlos@hotmail.com
BrassCraft	Román Rampinini	Gerentes de Ventas para Latinoamérica	001-248-2342-695	servicioalclientes@brasscrafthq.com
Coflex S.A de C.V	Gil Coto Navarro	Representante	2224-2278	servicioalclientes@coflex.com.mx
Corporación Almotec, S.A.	William Alfaro	Gerente General	2528-5454	william.alfaro@almotecr.com
Corporación SYS	Rodolfo Saenz Valverde	Gerente Comercial	4031-7000	rsaenz@corporacionsys.com
Distribuidora Piedades	Sergio Zamora Castro	Gerente General	2282-0641	szamora@dispiesa.com
Eagle Centroamérica	Servicio al Cliente		2261-1515	info@eaglecentroamericana.com
Fluidmaster	Eduardo Madriz	Rep. Ventas Centroamérica	(502) 3021-2957	eduardomadrizprado@gmail.com
Hoggan	Carlos Arias Arguedas	Mercadeo	2244-5880	carias@hogganint.com
Importadora America	Erick Bermúdez	Gerente General	2292-2424	gerencia@iamericacr.com
Instrumentos Musicales La Voz, S.A	Pablo Sánchez	Gerente General	2223-6705	pablo@lavozcr.com
Panaplast	Fiorella Chinchilla	Asesora de Ventas	2258-4444	ventas@panaplast.net
Sur Química	Eladio Gamboa	Gerente de Ventas	2211-3741	e.gamboa.s@gruposur.com
Vertice Diseños, S.A.	Eitan Rosenstock	Gerente General	2256-6070	info@verticecr.com

Fluidmaster



VÁLVULA DE LLENADO 350A133

Vástago de 7/8"

Incluye filtro que previene la obstrucción del flujo del agua provocado por aguas duras o salina



Funciona con sanitarios de 1 y 2 piezas. Ajuste universal.

Reemplaza la tecnología anticuada de flotador

Dos puntos de ajuste:

- ① El tornillo de ajuste del nivel de agua define el nivel de agua en el tanque para cada descarga
- ② EZ-Twist permite ajustar la altura de 8.75 a 13.25 pulgadas (22.2 a 33.6 cm) para instalarlo en la mayoría de los tanques

5 AÑOS DE GARANTÍA

Designed & Engineered in the USA

¡YA ESTAMOS EN CENTRO AMÉRICA!
DE VENTA EN FERRETERÍAS Y ALMACENES DE PRESTIGIO

Fluidmaster SEWING PARTS ONLY THE BEST PRICE

www.fluidmaster.com



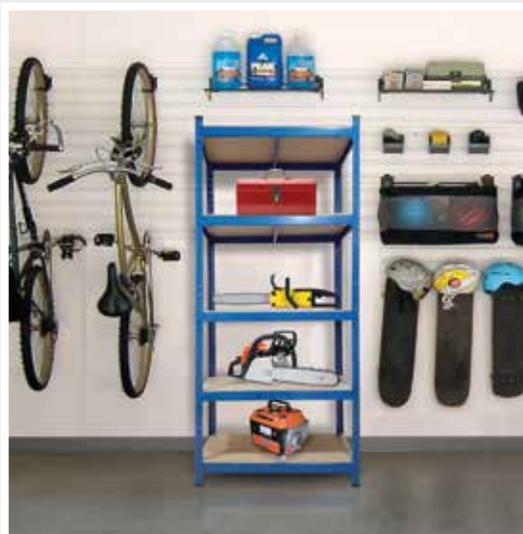
TOLDOS RETRÁCTILES

- Toldos retráctiles para decks, balcones, restaurantes, residencias, hoteles.
- Diseños italianos modernos.
- Fabricados con alta tecnología.
- Cobertor de poliéster.



MACETAS

- Resistente al intemperie.
- Protección contra rayos ultravioleta.
- Prevista para drenar el agua.
- 5 años de garantía.
- Preservación del medio ambiente.



PROTECTOR



REFORZADO



ENSAMBLE
SÓLIDO



MOSQUITEROS

- Producida en PVC.
- Rápida instalación, ancho y alto ajustable.
- Sistema enrollable.
- Cierre vertical.
- Cierre con amortiguador.
- Cedazo fibra de vidrio revestido en PVC.

ELEPHANT RACK

- La estantería soportan 50 kilos c/u.
- Su estructura de metal esta compuesta por hierro laterales 1.2mm y soportes estantes 0.8mm de grosor.
- Estantería de 4 y 5 niveles en MDF 7.6 mm
- Colores azul y gris.

Todas las ventajas en una sola pintura



99% de cubrimiento



Antihongos y antialgas



Más de 5000 pasadas en la prueba de lavabilidad



Resistente al sol y a la lluvia



Con el respaldo y la avanzada tecnología **SUR**

La mejor pintura al mejor precio.

Koral SUR