

tuercas y tornillos



Apuntada en 9 EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...

Carolina Mata, Directora Comercial del Colono Santa Clara y Arenal, se unió a los cientos de ferreteros que llegaron a Expoferretera. P.46

¿Cómo vender más? P. 20

Materiales de construcción P. 42

Imacasa traerá novedades al mercado P. 12

Expoferretera vitrina internacional P. 36

ASEGÚRESE QUE LA LEAN

- Marque y pase
- Gerente General
- Gerente de Compras
- _____
- _____



ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



BELLOTA



Departamento de Ventas (506) 210-8989 • Fax: 291-0731 • ventas@transfesacr.com

Central • Tel.: (506) 210-8999 • Fax: 291-1242 • info@transfesacr.com • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.

LANCO

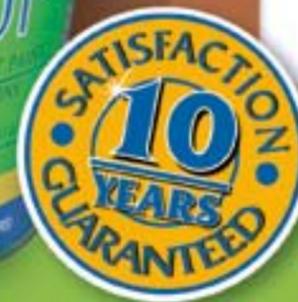
NUEVA PINTURA ACRÍLICA SEMI-TEXTURIZADA

COVERUP

REPARE Y EMBELLEZCA
EN UN SOLO PASO:



- 100% LAVABLE
- PARA EXTERIOR E INTERIOR
- SE APLICA FÁCILMENTE CON RODILLO



MILES DE COLORES
A ESCOGER

A division of the
EMBUYO GROUP



Los expertos recomiendan Lanco

Comparta con nosotros su proyecto nuevo o de remodelación. Busque en los centros de pintura o en ferreterías al experto en pinturas, él le recomendará el producto Lanco ideal para sus necesidades. O bien llámenos al 438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará.

Grifería Kenneth

CON 150 MODELOS A ESCOGER, CON GARANTIA Y RESPALDO



Estuvimos presentes en...



**EXPO
FERRETERA**
su herramienta de negocios...

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA TODA COSTA RICA GRUPO IMPORTADOR ORIENTE MK S. A.

Tel. (506) 290-6787 / 290-6790 / 290-9598 • Fax. (506) 290-6789

Pavas de las oficinas centrales de Pizza Hut, 300m. oeste frente a Industrias Gala

metabo®

work. don't play.



Productos de Calidad



*Todas quieren llamarse METABO
...pero METABO solo hay una!*

Pida su catálogo a su representante en la Expo Ferretera o al teléfono: 519-5050

En nuestra próxima edición

AGOSTO

Puro hierro

El mercado del hierro es uno de los dolores de cabeza a nivel ferretero. Sus constantes momentos de escasez hacen que se presenten distorsiones en el precio. ¿Qué se esconde detrás de este material tan preciado y que no tiene sustituto?

Además:

Especial de herramientas manuales

Cierre Editorial: 26 de julio
Cierre Comercial: 30 de julio

Para anunciarse

Jenny Alpizar
jenny.alpizar@eka.net
Cel. 363-3737

Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Cel. 372-1192

Para suscribirse

Melanie Töebe
Tel. 520-0070 ext. 124
suscripciones@eka.net

CONTENIDO



BAJO TECHO: PRODUCTOS POR DOQUIER P.44

Una muestra de algunos de los productos que lucieron en Expoferretera.

10 PINCELADAS

20 MERCADEO

¿Cómo vender más?

Esta es la pregunta que se hacen una y otra vez todas las empresas.

24 EL EXPERTO

Actualidad ferretera

¡En un mercado dinamizado se lucha por perdurar!

Por Werner Ossenbach
Presidente de Capris

25 EN CONCRETO

Directorio de las empresas expositoras en Expoferretera 2007

Un recorrido por todas las empresas que participaron en la pasada feria ferretera más importante de Centroamérica.

36 Expositores Internacionales

Expoferretera conforma una vitrina para que empresas foráneas comercialicen sus productos en Centroamérica.

38 Novedades por doquier

Las innovaciones tecnológicas estuvieron a la orden del día en Expoferretera.

40 Originalidad hecha stands

Muchos expositores atrajeron a los visitantes luciendo sus altas galas en stands llamativos.

42 EN CONSTRUCCIÓN

Materiales dijeron presente

Los materiales para la construc-

ción encontraron su lugar en la feria.

46 EL FERRETERO

“Expo ferretera no se puede dejar pasar”

Los ferreteros llegaron desde todos los rincones del país, movidos por el objetivo de conseguir negociaciones ventajosas, apreciar las nuevas tecnologías, y aprovechar las promociones y descuentos.

49 EL DEPENDIENTE

¿Qué encontró en Expoferretera?

52 PRODUCTOS FERRETEROS

54 CIMIENTOS

Lamentamos con profundo pesar el fallecimiento del señor Armando Flasterstein, querido amigo de TYT.

Promoción Casa Conectada-Casa Protegida

La Seguridad Eléctrica del Hogar no es un Juego



Tel.: 247-7600 • Fax: 247-7683
800-EATONCR (328-6527)
www.eatonelectrical.com

Le ofrecemos paquetes a precios de promoción con los mejores productos para la distribución de la electricidad de forma segura y confiable.

Pregunte en nuestra cadena de distribución por los combos de la promoción Casa Conectada – Casa Protegida y obtenga descuentos especiales por su compra.

Los combos incluyen bases para medidores, cajas e interruptores principales, centros de carga e interruptores y los nuevos productos para la distribución de cables telefónicos, coaxiales y de internet.

EATON

Cutler-Hammer



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Oportunidad invaluable

Una feria representa el encuentro entre proveedores y clientes, entre empresas mayoristas y detallistas. Es el espacio que las empresas esperan para establecer sus negocios y que los compradores buscan para aprovechar estas negociaciones.

Muchos de los ferreteros que llegaron a Expoferretera, no escatimaron ni en distancia ni en tiempo para llegar a la feria.

Una de las voces cantantes en este sentido fue que era más fácil entablar cualquier tipo de negociación con los productos como testigos, sobre todo cuando se trata de novedades.

"Imagínese que los productos más grandes, los agentes vendedores no los pueden llevar hasta el negocio, pero aquí en Expoferretera se pueden venir a ver los de varias empresas al mismo tiempo, lo que facilita la adquisición", indicó más de un

ferretero que llegó de alguna de las cientos de zonas alejadas. Claro está que la feria concentra una buena oportunidad para negociar y adquirir ventajas en precios, promociones o otras, pero también representa estar actualizado y capacitarse dentro del mismo recinto.

Muchas veces sucede que la plástica cercana con un proveedor hace que los productos se terminen conociendo a fondo, palpando directamente sus ventajas, al fin, desarrollando una oportunidad valiosa de capacitación.

Otro de los valores importantes que hicieron que muchos ferreteros llegaran a la cita fue, obviamente, la calidad de los expositores, pues a sabiendas de tener negociaciones a través de los años, los compradores sabían por el conocimiento que el sector les ha propinado, que las empresas lucirían sus mejores y más nuevas galas para recibirlos.

Es importante tomar en cuenta, sobre todo en los tiempos de alta competencia que vivimos y lo cambiantes que se están manejando los mercados que cualquier oportunidad por pequeña que sea puede perfectamente, hacer la diferencia.

Los compradores que acuden a las ferreterías no solo buscan solventar necesidades inmediatas sino que esperan siempre por las innovaciones que el negocio puede tener, por eso una feria siempre brinda la opción de poder satisfacer a ese grupo de clientes que muchas veces compra más por impulso que por necesidad.

Expoferretera ha dado ya nueve pasos, y viene el décimo que sabemos por lo que dejó esta edición pasada, que estará verdaderamente mucho mejor.

Desde ya los invitamos a que nos acompañe en el próximo año. **TYT**

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

Editor

Hugo Ulate Sandoval

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano

Juan Carlos Conejo

Asesores Comerciales

Jenny Alpizar M.

jenny.alpizar@eka.net

Cel. 363-3737

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

Colaboradores

Milagro Arias

Julio Chavarría

Circulación

Melanie Töebe

suscripciones@eka.net

Tel. 520-0070 ext.134

Foto portada

Frank Guevara

VALCO... Marcas Líderes en Calidad y Desempeño



PISOS

LAMINADOS

Wes®

- Belleza y auténtica apariencia de madera
- Fácil de instalar
- Sencillo de limpiar
- Adecuada resistencia ante raspaduras y golpes
- Respaldo de Garantía

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

Cemex pretende adquirir empresa Rinker

Home Depot se dispara en bolsa

China concluyó construcción del puente más largo del mundo

Husqvarna adquirió la empresa estadounidense Soff-Cut

Costa Rica registra precios más altos de gasolina en Centroamérica



www.tytenlinea.com

Tel. 520-0070 Fax. 520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica



Tels: 800-254-1024 • (506) 252-2222 • Fax: (506) 254-8736 • Apdo. 142-1150 La Uruca - San José
e-mail: ventas@valcosa.com • www.valcosa.com

PINCELADAS

Vega premió sus clientes

Todos los clientes que acompañaron a Importaciones Vega en la pasada Expoferretera, se encontraron con una agradable sorpresa, como fue participar en la rifa de fines de semana todo incluido en el Hotel Fiesta.

Así es, todos los clientes de Importaciones Vega recibieron una acción para participar en la rifa, pero solo pudieron hacerse partícipes del sorteo aquellos que llegaron a Expoferretera a depositar su respectiva acción.

"Gracias a todos los clientes por el apoyo que recibimos. En realidad, llegaron en gran número y eso nos satisface y nos motiva a seguir adelante", indicó Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega. **rr**

Los favorecidos fueron:



1. Ronney Jiménez y Olga Ribera, del Depósito Jiménez en Ipís de Guadalupe.



2. Andrés Barquero (derecha), de Materiales Santa Teresita, de Grecia.



3. Jesús Salazar (derecha), de Inversiones Salazar Vallejos, de Quepos.

UN MUNDO DE POCAS PALABRAS



Hace 15 años con una visión de servicio y desarrollo en nuestro país el Sr. Francisco Vargas Luna, junto con sus socios se dieron a la tarea de suplir la gran necesidad que existía en el mercado de la industria, la construcción y la ferretería en el campo de la tornillería. Por lo que gracias a Dios, al esfuerzo de estas personas y de nuestros clientes hemos logrado suplir la mayor necesidad con nuestros productos. En la actualidad nos sentimos orgullosos como empresa 100% costarricense de estar contribuyendo al desarrollo de nuestro país. Queremos agradecer a todos nuestros clientes por el apoyo que nos brindan y continuar a su disposición para el crecimiento de sus empresas.

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...

Teléfonos: 256-5212 / 258-3290 / 233-7563 • Fax: 223-1763 / 258-3909
E-mail: jrojas@tornilloslauruca.com / www.tornilloslauruca.com
Dirección: Contiguo a Facó, La Uruca



Ahora distribuye los productos de la corporación **BLACK&DECKER**

BLACK&DECKER



Línea Jardín Línea Vector

DEWALT



Generadores Hidrolavadoras
Abrasivos

PORTER+CABLE



DELTA



www.importacionesvega.com

Teléfono: 494-4600

Fax: 444-8351

PINCELADAS



Imacasa traerá línea novedosa

Las ventas de la empresa Imacasa han aumentado considerablemente en Costa Rica, así como en otros países de Latinoamérica, como México y El Salvador.

Esteban García, Director Financiero de Imacasa El Salvador, estuvo presente en Expoferretera y manifestó que las ferias ferreteras son interesantes por las personas que asisten, además aseguró que se logran objetivos

y se tiene presencia de marca. "En Imacasa, tenemos productos que dan mucho rendimiento, como las palas y machetes, además suplimos al mercado en todo para jardinería, de calidad, con excelente garantía", dijo García.

El Director Financiero de El Salvador adelantó que Imacasa va introducir una línea deportiva de camping, al mercado de Costa Rica, en el transcurso del año.

Según García, el producto ya está listo y está a la venta en otros países, y es producido en El Salvador y se exporta la mayor parte, a los Estados Unidos.

"Tenemos 42 años de estar presentes en el mercado. El nivel de ventas de Imacasa ha aumentado a partir de la entrada del TLC con Estados Unidos en El Salvador y México y eso nos llena de satisfacción", explicó Esteban García. **TTT**

Esteban García, Director Financiero de Imacasa El Salvador, estuvo presente en Expoferretera y manifestó que las ferias ferreteras son interesantes por las personas que asisten, además aseguró que se logran objetivos y se tiene presencia de marca.



Soluciones constructivas de alta tecnología



Naves industriales • Entrepisos • Edificios para condominios y hoteles • Postes • Tubos • Adoquines • Bloques modulares • Sistema para muros de contención • Sistemas de protección de cauces • Bloques con color y textura • Casas prefabricadas de una, dos plantas y elevadas.

Con la calidad y compromiso profesional que ha reconocido a Productos de Concreto por más de 59 años.

Unidad de Soporte Comercial: 205-2800
Oficinas de Ventas: San Francisco de Dos Ríos, 226-3333 /
San Rafael de Alajuela, 205-2828 / Liberia, 665-7006

www.pc.co.cr

PC
PRODUCTOS DE CONCRETO

Empresa Holcim (Costa Rica) S.A.

Calidad en Productos de FERRETERIA con Respaldo y Confianza.
Con más de 15 Categorías para su Negocio

PRO-LINE
MAXIMUM QUALITY TOOLS

Jardinería - Herramientas Eléctricas
Ferretería - Construcción - Cerraduras
Electricidad - Plomería - Pintura

Clientes:
SOLDADURAS L.C.
Importaciones CAMVI J.C.R S.A.
800 mts. Norte, 13 mts. Oeste y 30 mts. Norte de Iglesia Católica
Barro, Heredia, Costa Rica
Tel: 508 280-8994 / Fax: 508 280-8997
e-mail: soldad@comcast.net

PRO-LINE **Aquatek** **CREATIVE Decor** **BestGarden** **ColorKote** **MAGNUM** **trends**

PINCELADAS

Ciudad Capris sobresalió en la Expo

Por la gran cantidad de espec- táculos que presentaron a los clientes, por las charlas especia- lizadas, por las demostraciones, por los productos innovadores que introdujeron, la creatividad de los stands y la interacción de sus representantes extran- jeros con los clientes, Capris sobresalió en Expoferretera. Capris fue la empresa que ganó más premios, la única que pre- sentó un catálogo especial para el ferretero, de 180 páginas y que recomienda el surtido básico con el que debe contar una ferretería.

De acuerdo con Werner Ossen-

bach, Propietario de Capris, este catálogo es una guía para el ferretero. "Todos los produc- tos que incluimos son de altísi- ma rotación, por lo que es muy importante contar con él", dijo Ossenbach. Capris se engalanó con la visita de algunos de sus represen- tantes internacionales de las diversas marcas, como el señor Carlos Hoss de Metabo, Leticia Iannace de Performax, que es maquinaria para trabajar la madera.

El representante de las herra- mientas Channelock también estuvo en la expo, así como

la gente de Phelps Dodge, los representantes de Tesa y Allan Elizondo de IRWIN.

Todos realizaron demostracio- nes de sus productos a los clientes y ofrecieron descuentos especiales de feria.

El apoyo de las casas fabrican- tes fue grande, y permitieron a Capris una interacción más directa de sus representantes y clientes. **TTT**

Capris instaló en Expoferre- tera una amplia variedad de productos, convirtiéndolo el espacio en lo que denominó una ciudad.



Todo para su bosque, finca, quinta y jardín

• **División Profesional:** Equipos Husqvarna de altísima calidad, durabilidad y alto rendimiento. "Puede adquirir estos equipos en nuestras 45 Agencias Exclusivas Vedova y Obando"

• **División Consumidor:** Equipos Partner de excelente calidad para consumidores exigentes, para manten- imiento de quintas y jardines. "Puede adquirir estos equipos en Ferreterías y Grandes Tiendas"

• **Servicio:** Nos distinguimos por el servicio al cliente. En nuestras Agencias Exclusivas Vedova y Obando contamos con amplio inventario de repuestos, accesorios y servicio de taller.

Servicio a equipos Partner prestado por Distribuidores Vedova & Obando en todo el país

Distribuidor	Lugar	Teléfono
Angel Alpizar	Atenas	446-5974
Armando Quesada	Turrialba	556-6290
Carlos Delgado	Cañas	669-0207
Carlos Monge	Puntarenas	661-0542
Cen Pien Jorge Pereira	Limón	798-0037
Eduardo Chaves	Cartago	551-4550
Josue Fernandez Rojas	Cariari	767-7572
Efraín Gaitán	Pavón-Los Chiles	471-8825
El Arado de Sta. Cruz	Sta. Cruz, Guanacaste	680-2800
Gerardo Angülo Brenes	Nicoya	685-4033
Felix Valerin	Palmar Norte	786-6173
Fidel Guadamúz	Upala	470-0747
Francisco Núñez	Ciudad Quesada	460-1275
Freddy Lobo	San Rafael Guatuso	464-0176
Gerado Rojas Cascante	Puerto Viejo Sarapiquí	766-6000
Jorge Cerdas Cascante	Quepos	777-0044
Juan Carlos Monge	Orotina	428-4873
Leonel Palma	Liberia	666-2729
Ivan Bartels	San Isidro del General	771-7867
Mauricio Consumi	San Vito	773-3989
Nory Lopez	Siquirres	768-2411
Ramón Jiménez	Ciudad Neily	783-3320



www.vyo.co.cr

Vedova & Obando Oficinas Centrales: De la Sede Central de la Cruz Roja, 50 metros al Sur. Entre avenidas 8 y 10, calle 14, San José. Teléfono (506) 221-9844. Fax (506) 233-2116



UNIVERSAL
DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.

SU TORNILLERO DE CONFIANZA

nuevo **FAST**

FAST DRILLS **FAST DIES** **FAST TAPS**

La herramienta de corte de mayor eficiencia, más rendimiento a menor precio.

Fast Drills: Brocas de Cobalto para Metal H.S.S.
Fast Dies: Dados Tarraja para Roscas H.S.S.
Fast Taps: Machos para Roscas H.S.S.

Importador y Distribuidor exclusivo Universal de Tornillos y Herramientas S.A.
 Tel. (506) 222-7676 • Fax. (506) 256-4090 • Mayoreo: 222-1333.
 Apdo. 4569-100 La Uruca
 ventas@unitorni.com • www.unitorni.com

COFLEX
CONECTORES FLEXIBLES

Exija la marca de los profesionales

plomer
accesorios

COFLEX
Innovación en Plomería

GIL COTO NAVARRO REPRESENTACIONES, S.A.
P.O. Box 7093-1000. De La Pop's de Curribadat 50 Este,
300 Norte, 450 Oeste. San José, Costa Rica. Tel: 506-225-8403

www.coflex.com.mx

PINCELADAS

Capris con novedad en penetrante - M1 *Por Capris*

M1 es un penetrante y lubricante anticorrosivo que simultáneamente seca y protege rápidamente y no atrae suciedad polvo u otras impurezas y este es otro de los productos Capris, y apenas se está introduciendo al mercado.

M1 produce una micro película a prueba de aire, evitando con ello atraer suciedad y manchas, cualidad que otros lubricantes "húmedos" normalmente no tienen. M1 ofrece una protección duradera, limpia, quita grasa, alquitrán y manchas de la superficie pintada.

M1 actúa efectivamente sobre la suciedad concentrada, arrancándola en la limpieza de todo tipo de metales.

M1 está contenido en un envase de aerosol, que expide su micro película incluso cabeza abajo, en lugares incómodos, sin perder el poder propelente, es decir tiene 360 grados de maniobrabilidad, convirtiéndose en el único producto del mercado con esta cualidad.

M1 y sus propiedades lubricantes instantáneas penetran hasta adentro de aquellas partes de más difícil acceso eliminando chillidos y adherencias. M1 no es soluble en agua; por eso, desplaza la humedad quitándola de la superficie a ser protegida.

M1 no contiene silicona, y se mantiene sin cambios incluso bajo temperaturas elevadas. Es un

excelente producto, no daña las partes plásticas y posee una gran capacidad de penetración, además actuará rápidamente, liberando las tuercas más atascadas.

M1 lo produce la compañía Starrett con sede matriz en Massachussets EE.UU., y con subsidiaria en América en Brasil; y pensó en todo, incluso en un sujetador porta-pajilla, para evitar que la misma se extravíe, como pasa con otros penetrantes y anticorrosivos del mercado.

M1 tiene uno de los precios más convenientes del mercado, dándole al consumidor final la mayor satisfacción y valor por su dinero, el precio recomendado al público es de ₡1380 ivi.

M1 tiene un contenido de 300 mls, es decir, 11 onzas de producto consumible, el precio pagado por una onza de producto de altísima calidad garantiza satisfacción plena al cliente.

M1 es adecuado para usos industriales, domésticos y generales. Esto garantiza que su poder penetrante y anticorrosivo es del más alto poder, aflojando las piezas más atoradas incluso de equipo pesado y protegiendo las piezas metálicas expuestas a las más duras condiciones del ambiente. **trr**



Metálica Imperio se fortalece

Con muy buenos planes de crecimiento, tanto para el área comercial, como para el área de operaciones, administración y recurso humano, la empresa Metálica Imperio se perfila a seguir creciendo con el desarrollo de las líneas que comercializa.

De acuerdo con Alvaro Chavarría, Gerente General de la empresa, Metálica Imperio trabaja bajo un esquema de mejora continua para ofrecer a los clientes productos innovadores de alta calidad, a precios competitivos, brindando el mejor servicio.

"Estamos invirtiendo en maquinaria y tecnología de última generación. Además nos encontramos en las últimas etapas del proceso de certificación de ISO, para garantizarle a nuestros clientes mayores estándares de calidad", explicó Chavarría.

Es importante señalar que Metálica Imperio es una compañía de capital 100% nacional con 20 años de experiencia en el mercado. Gracias a la flexibilidad y capacidad de adaptación al mercado ha tenido un crecimiento anual sostenido, que se ha intensificado en los últimos 3 años.

Esta empresa produce y comercializa la línea de mobiliario metálico, además de otras 3 divisiones diferentes.

Produce carretillos para la construcción, caracterizados por el color amarillo y alta resistencia.

Los closets de rejilla a la medida son una excelente opción para los clientes, así como los de caja "Ármelo usted mismo".

Según el Gerente General de Metálica



Según Alvaro Chavarría, Gerente General de Metálica Imperio, la presentación "Ármelo usted mismo" es nueva y se está introduciendo al mercado a un precio competitivo.

ca Imperio, la presentación "Ármelo usted mismo" es nueva y se está introduciendo al mercado a un precio competitivo.

También producen estantería, que incluye racks pesados, estantería liviana, archivos móviles y exhibidores.

"Trabajamos bajo una mentalidad orientada al cliente, buscando siempre cumplir con las expectativas de ellos y así mantener alianzas de largo plazo. Esto nos permite continuar con un crecimiento sostenido en el mercado costarricense, centroamericano y del Caribe." aseguró Alvaro Chavarría. **trr**

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

LOS ORIGINALES

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cacha indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA. ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

PINCELADAS

Estudioso de los productos



Giovanny Morales, Agente de Ventas de Acerplas, recomienda estudiar las características de un producto antes de llegar a venderlo a cualquier negocio ferretero.

Los vendedores son piezas fundamentales para un negocio ferretero. De antemano, se sabe que una buena venta o posicionamiento de un producto depende en gran parte de la manera en que se realice, se ofrezca y se negocie un producto. Giovanni Morales tiene 28 años de estar involucrado en el gremio ferretero y como agente, posee la experiencia necesaria para sobrevivir e ir más allá en este mundo de los negocios. Este agente ha pasado por diversas empresas ferreteras, por lo

que conoce a fondo como se lleva este negocio. En la actualidad, trabaja para la empresa Acerplas, propiedad de Germán Peñalosa. Distribuir artículos de ferretería, puertas, madera, así como otros productos para la construcción, han hecho de Giovanni Morales todo un experto en el gremio de la construcción. Estudiar las características de un producto antes de llegar a venderlo, es un requisito fundamental que todo agente debe aplicar, según Morales, por su

experiencia lo recomienda. "Es muy importante, llegar a un negocio con toda la seguridad de lo que se va a ofrecer", aseguró Morales. La literatura de los catálogos es pieza clave, estar informados hasta de los productos que tiene la competencia, tener una muy buena presentación personal y mantener un trato adecuado con los clientes, son algunos de los tips que el agente de Acerplas recomienda para tener éxito en esa labor. **trr**

Comex en canal ferretero

Son una excelente alternativa para ser ofrecidos en un negocio, sus calidades los han posicionado y poseen una serie de características que demuestran que deben estar en una ferretería. Todo cliente por naturaleza, busca variedad y los accesorios que Comex introdujo al canal ferretero ampliarán la gama de opciones entre la diversidad, el buen precio y la novedad. De acuerdo con Gustavo Martínez, Gerente de Comex, estos accesorios para pintar han sido un éxito dentro del gremio ferretero. "Los problemas de abastecimiento

que muchos proveedores actuales sufren, con Comex se han terminado, porque la variedad y el stock de productos cumple con la capacidad para abastecer a todo el mercado", dijo Martínez. Déle un vistazo a las brochas de diferentes tamaños, para diversos usos, así como a las espátulas, bandejas y a otros accesorios que se hacen necesarios al momento de pintar, pues Comex es más que un complemento para realizar la labor de la pintura. Martínez recomienda que no puede faltar en un negocio, un nue-

va línea muy interesante: la placa comex gypsum. Este un sistema acústico térmico retardante de fuego. Con Comex definitivamente encontrará mucha novedad. Son muchos los accesorios que quieren entrar a su negocio como el Spray Ultra Color. "Es otra nueva línea, muy competitiva, en toda la gama de colores", explicó Martínez. Ya lo sabe, el mercado de estos productos se ha dinamizado y para el canal ferretero Comex brinda respaldo para todas sus líneas. **trr**



Gustavo Martínez, Gerente de Comex, afirma que los productos de la empresa han sido exitosos en ferreterías.

KleenGuard*

Usalos. Amalos.

Guantes Recubiertos G40

- Excelente destreza en trabajos con objetos pequeños.
- 25% más de productividad vs los guantes de cuero.
- Comodidad y movilidad por ser de nylon.
- Sin costuras para un mejor ajuste.
- Recubiertos con nitrilo sirviendo como aislante de corriente de bajo voltaje.
- Alta Resistencia a la abrasión y corrosión.
- Brindan un excelente agarre inclusive en aceite y grasa.

Más información:
www.kcprofessional.com
Costa Rica (506) 298-3183, Guatemala (502) 7888-8100
El Salvador (503) 2319-4551, Honduras (504) 574-8966
Nicaragua (505) 266-6330, Panamá (507) 360-0420

Kimberly-Clark Professional

TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS

207-7777

¿Cómo vender más?

Nadie va a desmentir que se viven momentos difíciles, pero también nadie va a poner en duda que en parte el problema es global.

En el Mercosur e incluso en el resto de Latinoamérica todo parece haberse complicado. Los pobres se están volviendo más pobres y los ricos más ricos y esto mismo está pasando con las empresas. Pero si es así, ¿por qué empresas gigantes como AT&T se están dividiendo (desde hace ya unos años y a propósito) en decenas de unidades independientes, para que cada una de estas tome autonomía, con su propio Management y su propio Marketing, con su propio presupuesto y su propia estrategia, transformándose así en un

cúmulo de empresas medianas luego de haber sido éstas parte de un gigante? Vivimos escuchando la problemática del día a día y también vemos con tristeza un número importante de empresas que bajan sus cortinas. Pero la pregunta es: ¿se hizo lo suficiente?, ¿tuvieron esos empresarios la fuerza mental y la capacitación adecuada para enfrentarse a la problemática y hacer lo posible para ganarle? ¿Trataron de reconvertirse, fueron flexibles, enfrentaron los problemas, realmente buscaron la salida?, o no pudieron escapar al famoso

"Electro- magnetismo Neuronal". El "Electro- magnetismo Neuronal", también llamado síndrome del "sapo hervido", no es más ni menos que dejarse morir, sin hacer nada. Sin luchar. Jim Rohn, el gurú del liderazgo, que visita Buenos Aires periódicamente, decía: "Me parece fascinante que casi todo el mundo planifica sus vacaciones con más cuidado que su vida. Tal vez sea porque es más fácil escaparse que cambiar". Tengamos en cuenta que para cada problema existe una solución, una salida, y que tal vez la verdadera solución a los pro-

blemas sea "salirse del negocio" y cerrar, busquemos la mejor opción y que no nos tome de sorpresa. En nuestro trabajo de consultores vemos con mucha frecuencia Pequeñas y Medianas Empresas, que pese a que en algún momento daban todo por perdido, encontraron salidas positivas y maneras de continuar "el juego" con posibilidades de competir. Se puede, en la mayor parte de los casos, alcanzar nuevamente la competitividad, ya que si la empresa va a seguir luchando lo importante es que lo haga dando pasos que le permi-

tan competir con posibilidades de ganar. Sin lugar a dudas la manera más fácil y rápida de reconvertir una empresa hoy será direccionarla en función del Servicio al Cliente. El cliente es el que nos hace prosperar o el que nos obliga a cerrar, es el que nos hace ricos o el que crea situaciones límite, como la de no poder cubrir los compromisos. Lamentablemente pocas veces el empresario piensa en esto y es por esta razón que muchas veces se llega a situaciones tan comprometidas. Pese a la crisis se siguen inaugurando más negocios, más sitios en Internet que buscan comercializar las más inverosímiles propuestas, cada vez hay más

competencia (más empresarios o emprendedores deciden "tirarse a la piletta" y jugarse el todo por el todo con la seguridad de que van a salir ganadores de la batalla), más tentaciones, más oferta, y lo más peligroso es que detrás de ellos se puede estar yendo nuestra demanda, o sea nuestros propios clientes. - ¿Cómo va a ir a comprar en la competencia si es nuestro cliente hace seis años? **¿Usted dijo esto alguna vez? Seguramente...** De a poco y con mucho sufrimiento hemos aprendido que los clientes no tienen dueño, se van detrás de aquel que les ofrezca el mejor negocio. Pensó entonces alguna vez por qué lo van a elegir a Ud., qué está

haciendo para que esto ocurra, y lo más importante: ¿Qué hace diariamente para lograr ese objetivo? ¿Qué ha hecho hoy para que su cliente se sienta como en su casa y como si fuese el ombligo del mundo? Sería bueno que juntos repasemos las claves fundamentales para lograr el éxito, aumentando las ventas y a la vez logrando en el cliente una satisfacción total. Acepte un consejo, diseñe un Plan que incluya los próximos puntos y póngalo en práctica el próximo lunes por la mañana. **• ¿Trabajamos de cerca con los que hasta el día de hoy han sido nuestros mejores Clientes?** ¿Cómo tratamos a estos clientes? ¡¡Vamos!! Estamos a tiempo, hagámosles sentir que nuestro servicio es

diferente, que tenemos el mejor producto, que somos verdaderamente la mejor opción. **• Aumentemos el volumen de las ventas cruzadas** (venderle al mismo cliente otros productos), si este volumen no existe hay que desarrollarlo de inmediato. Aprovechando la oportunidad y la energía que gastamos en retener a nuestros clientes debemos aprovechar y venderles otros productos. Hoy son nuestros clientes porque confían en nosotros, porque hasta ahora se han sentido a gusto. Es necesario una vez que los tenemos dentro de nuestra empresa, que vinieron hasta nuestra casa, conocer cuáles son sus gustos, sus hábitos, sus necesidades y tratar de satisfa-

Pinturas CELCOLOR

Pinturas para uso Doméstico, Profesional e Industrial.
Acabados para Maderas tipo Nitro y de Poliuretano, Barnices, Tintes.
Acabados Automotrices, Adhesivos y Disolventes.

con la garantía **CELCO**

Tels: (506) 279-9555 / Fax: (506) 279-7762 Email: info@celcocr.com / www.celcocr.com
Alto de Ochomogo, Cartago, Costa Rica

SOLDADURA INDURA
LA QUE PEGA Y DURA

INDURA

ELECTRODE WIRE

- Trabaja a menor amperaje
- Única en empaque de un kilo
- Mayor rendimiento

DISTRIBUIDO POR Torneca
18.000 TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS
TEL.: 207-7777 - FAX: 207-7700

MERCADEO

cerlas ya!, sin más demoras.

- **Incentivemos al cliente a que haga mayor uso a nuestros productos o servicios.** Si se dedica a vender software, trate de que saque de él todo el provecho. Si es necesario bonifíquele un curso, de esta manera sentirá que el costo que pagó es menor del que pensaba, ya que la maximización en el uso del producto "atomizará" el costo del mismo. Tendremos como resultado de esta ecuación a un cliente más que satisfecho.
- **Convirtamos al Cliente en un "adicto" a nuestros productos.** Debe sentir la necesidad, no permitamos que se olviden de nosotros, llámelos (Telemar-

keting), envíele noticias (Newsletters), hágale conocer los nuevos productos, los nuevos servicios, la última promoción (Mailings).

- **Hagamos lo imposible para recuperar a los Clientes que se fueron detrás de lo que pensaban que era una opción superior a la nuestra.** Debemos trabajar arduamente para demostrarles que se equivocaron, que somos los mejores, y si realmente existió de nuestra parte algún error (que los ayudó a tomar la decisión de irse) debemos pedirles disculpas y ponerlos al tanto de todo lo nuevo que hemos creado para brindarles el mejor servicio.
- **Captemos nuevos clientes**

referidos por los actuales. Nadie va a hacer mejor publicidad de nuestra empresa que un cliente satisfecho. Estamos acostumbrados a que nadie nos recomiende nada ¿cuál será la razón? La mejor campaña de publicidad la llevan adelante nuestros clientes satisfechos.

- **Hagamos Marketing Cooperativo.** Utilizando nuestra Base de Datos podemos hacer Alianzas Estratégicas con empresas que puedan vender otros productos o servicios a nuestro universo de potenciales clientes (hoy clientes de nuestra empresa). Si vendemos camionetas, nos sentaremos a negociar Bases de Datos con las empresas que

venden por ejemplo productos agrícolas para chacras, quintas, campos, etc.

- **Busquemos "representantes honorarios".** Aunque no sean éstos clientes directos. Si logramos obtener una Base de Datos de consumidores de productos informáticos y nosotros estamos en el rubro de productos para campo, les regalaremos durante este mes un software X si nos devuelven un cupón con las direcciones de tres personas conocidas, amistades o familiares, que tengan quinta, campo o chacra.
- **Investiguemos y estudiemos cuáles pueden ser los Nuevos Canales Alternativos de**

Ventas. Stands en shoppings, aeropuertos, exposiciones, eventos. Debemos tener presencia, y mostramos en todo lugar que frecuente nuestro target. Debemos quedarnos con la mayor porción del mercado de lo que ofrezcamos, debemos demostrar que somos los que le podemos dar al cliente lo que necesita, de la mejor manera, con la mejor calidad, la mejor atención y el mejor respaldo, y debemos hacerlo con honestidad y realidad.

- **Capacitemos constantemente a nuestro personal de contacto con el Cliente.** Son la cara visible de nuestra empresa. Deben conocer mejor que nadie

la empresa y el producto, ya que deben atender a cada cliente como lo atenderíamos nosotros (los directores) en persona, no se olvide de la fuerza de ventas, ellos son sus embajadores y deben representar la organización de la mejor manera, para que realmente sus operaciones sean rentables y valga la pena la inversión.

- **Busquemos estrategias inteligentes, que abaraten el precio por contacto.** Mandar a la fuerza de ventas a "timbrar" en el siglo XXI, sería realmente una vergüenza, un montón de dinero tirado a la calle y lo peor de todo una cantidad de personas frustradas.

Desde el cadete, hasta el encargado de transportar la mercadería, (ni hablemos de la recepcionista), cada uno de los integrantes de la empresa debe saber cuáles son los objetivos, qué responsabilidades le corresponden, hacia dónde va la empresa, cómo se deben hacer las cosas, para qué sirve lo que vendemos, qué solución le brindamos al cliente, quién es quién dentro de nuestro universo de clientes. Todos debemos saber todo, y cada uno debe hacer lo que corresponde. Cuidado con el "todos hacen todo", es el peor enemigo de la empresa, ya que generalmente se traduce en "nadie se responsabiliza por

nada"

- **Mantengamos un orden organizativo y comunicacional dentro de la empresa.** Si bien estos dos últimos puntos no tocan directamente a la búsqueda del cliente, ni al incremento de las ventas, de una u otra forma, indirectamente son acciones que ayudan a lograr la satisfacción del mismo. Sin estrategia, ni orden, nada lograríamos. Pensemos estratégicamente y planifiquemos cada paso de la aplicación de éstas claves. Tenemos las herramientas para hacerlo y deberíamos ver de inmediato el cambio y el incremento si las aplicaciones se realizarán de manera correcta. **TVT**

Fuente: www.mercadeo.com

ESPA WATER
SU SOLUCIÓN EN AGUA!!!

SU SOLUCIÓN EN BOMBAS Y SISTEMAS PARA AGUA

- Bombas Sumergibles
- Bombas Exteriores
- Grupos de Presión
- Sistemas de Tratamiento
- Bombas con Kit Incorporado

Tel.: 537-8066 * Fax: 537-8068, La Lima de Cartago

¡Acelere su construcción!

Indianápolis le ofrece seguridad y calidad en los discos abrasivos.

Compuestos de miles de granos abrasivos aglomerados los cuales forman un accesorio de corte de mucha calidad.

Configuraciones: disco recto y disco cóncavo, según la herramienta y disco a utilizar.

En el Grupo Indianápolis S.A. obtendrá la seguridad certificada según la norma DIN EN ISO 9001: 2000 y cumple con las normas de abrasivos OSA EN 12413 y ANSI 3.7.1

La seguridad, la calidad y la garantía de DeWALT, la obtiene con el mejor servicio y atención en Grupo Indianápolis, La Uruca.
Tel: 243-1700 | www.grupoindianapolis.com | La Uruca, esquina Noroeste de la plaza de deportes

DEWALT **GRUPO INDIANAPOLIS**

Código de Color

Rojo	Metal Propósito General
Verde	Concreto/Mampostería
Azul	Acero Inoxidable



...y muchos productos más!



Tel: (506) 240-2010 • Fax: 236-5529
apdo: 167-2150 Moravia
www.gruporere.com.

EXPERTO

Por: Werner Ossenbach
Sauter, Presidente Capris S.A.



Actualidad ferretera

¡En un mercado dinamizado se lucha por perdurar!

El mercado costarricense tiene actualmente indicadores muy favorables, se percibe en la economía una serie de condiciones de crecimiento real y continuo, y esto nos está favoreciendo a todos los que estamos inmersos en el área del comercio.

Estamos en un momento oportuno para re-crear los negocios, el mercado es cada día más dinámico; y para sobrevivir se debe estar innovando constantemente.

La competencia nos obliga a ser más exigentes con el servicio que recibimos y el que damos, a ser más creativos, a ofrecer mejores productos y garantizarlos, a buscar la innovación de manera constante, y en el conjunto a ser más rentables.

Los empresarios ferreteros deben conocer a su distribuidor, sus marcas, su respaldo, su variedad y disponibilidad del producto, pues entre ellos seleccionará a los que contribuyan a crecer en su negocio y se adapten a las nuevas exigencias que hablamos.

Crecimiento permanente

En este crecimiento permanente de mercado, el ferretero está obteniendo buenas utilidades, y aunque al mismo tiempo debe realizar alguna fuerte inversión para lograr objetivos, lo indispensable es que ofrezcan al mercado las mejores herramientas y posición su negocio al mejor nivel.

Las tendencias actuales obligan al ferretero a disponer de diversas herramientas, por supuesto, dependiendo de la zona donde ubican sus negocios; sin embargo, es indispensable que cuenten, donde sea que se encuentren con: equipos livianos para trabajar la madera, así como el metal y el

concreto. ¡Ya no solo el martillo y los clavos! Las ferreterías deben ofrecer desde herramientas manuales en toda su diversidad, al igual que opciones múltiples de herramientas eléctricas. Sencillamente, en este negocio no hay secretos.

En momentos en que la construcción es una fuente de crecimiento y desarrollo, el empresario ferretero debe surtirse de un todo para la construcción. En este mercado nada se puede dejar pasar, para mantener y ganar clientes.

Asistir a ferias como Expoferretera es una excelente oportunidad de negocios, también es una obligación para estar al tanto de las últimas novedades y desarrollos. En Capris por ejemplo, asistimos a ferias de primer orden como lo son las feria de Bologña en España, así como la de Colonia en Alemania, y este gran esfuerzo lo compartimos y nos satisface al notar que, el empresario ferretero obtiene mejor imagen, más credibilidad y mayor rentabilidad en su negocio.

Recomiendo a los ferreteros no perderse nunca de las ferias. Definitivamente, el que no asiste a una feria se pierde de muchas cosas, como de una atención personalizada, excelentes planes de crédito, de los mejores precios y por qué no de comparar entre los diferentes distribuidores. Son oportunidades que no deben dejar pasar por lo dinámica del gremio.

Recuerde que, si usted negocia con distribuidores de confianza, introduce a su negocio un surtido básico de productos y materiales necesarios, ofrece el mejor servicio y comercializa con marcas que le brinden garantía, tenga por seguro que el crecimiento entrará a su negocio. **TYT**

9 EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...

era la misión...

Sin importar los cientos de kilómetros que tuvieran que recorrer, ferreteros de las zonas más alejadas del país, llegaron a Expoferretera en busca de negocios y constatar las ventajas que ofrecían las nuevas tecnologías.

Desde Limón, Puntarenas, Pérez Zeledón, la Zona de los Santos, Guanacaste y todos los rincones del país, los ferreteros no escatimaron esfuerzos para estar en Expoferretera.

El éxodo inició desde el primer día, sin embargo, se acentuó aún más el domingo de cierre, pues fue cuando empezaron a llegar los grupos en varias busetas y hasta autobuses.

Desde muy temprano, a eso de las 7 de la mañana salió la primera buseta desde el centro de Limón con ferreteros no solo de los alrededores caribeños sino de más allá.

La empresa Reposa fue una de las que se apuntó con dos de las busetas a traer a ferreteros tanto de Pérez Zeledón, como de la provincia limonense.

Para muchos de los ferreteros que llegaron en compañía de su personal, había una ventaja inva-

luable para no desaprovechar esta feria y todos coincidían en que la principal era tener el contacto directo con los productos y apreciar de cerca las nuevas tecnologías, pues muchas veces

por la lejanía, al agente vendedor se le hace casi imposible llevar la muestra de todos los productos.

Claro está que también hablaron sobre la posibilidad que les daba la feria de poder negociar en vivo y aprovechar los descuentos y promociones que para ello tenían la mayoría de empresas. Por ejemplo, Edgar Picado, Propietario de Agrologos, sus palabras para describir la feria fueron "solo bueno", para dar



Los primeros en llegar el domingo de cierre, desde muy temprano, a Expoferretera fueron las fuerzas ferreteras limonenses. Había que aprovechar el día con las ventajas que ofrecía la feria.

a entender que cada año que pasaba cada Expoferretera presentaba aún más ventajas. "Siempre vale la pena hacer el viaje para ver los productos y

saludar a los amigos que nos proveen de los artículos. Estos eventos hay que aprovecharlos, pues ayudan al crecimiento del negocio", indicó Picado. **TYT**

EXPOSITORES



ACERPLAS S.A

Contacto: German Peñalosa
Gerente General
Teléfono: 441 15 18
Mail: acerplas@racsa.co.cr



BANCO NACIONAL

Contacto: Eric Mena Cubero
Área Banca de Consumo
Teléfono: 212-3608
Mail: emena@bncr.fi.cr
Web: www.bncr.fi.cr



ACUÑA Y HERNÁNDEZ

Contacto: Andrey Chaves
Asesor de Ventas
Teléfono: 262 14 14
Mail: info@acuyher.com
Web: www.acuyher.com



BANCOMEXT

Contacto: Javier Mejía Pérez
Consejero Comercial Adjunto
Teléfono: 231 04 57
Mail: jmejia@bancomext.gob.mx
Web: www.bancomext.com



BROCHAS ÉXITO Y PINTURAS MERIDIAN

Contacto: Gustavo Martínez
Gerente Comercial
Teléfono: 288 55 08
Web: www.comex.com.mx



ALMACENES UNIDOS

Contacto: Javier Velásquez
Gerente de Mayoreo
Teléfono: 275 88 22
Mail: jvelazquez@almacenesunidos.com



BIC GRAPHIC DE COSTA RICA

Contacto: Cindy Esquivel
Gerente de Cuentas Claves
Teléfono: 239 33 24
Mail: sesquivel_bic@racsa.co.cr
Web: www.bicgraphic.com.mx



CABLESA ELECTRÓNICA

Contacto: Marco Ulloa
Gerente de Ventas
Teléfono: 296 11 22
Mail: ventascablesa@racsa.co.cr
Web: www.cablesaelectrónica.com



CAL ROYAL PRODUCTS

Contacto: Lizy Lugo
C.E.O
Teléfono: (787) 776 11 60
Mail: johncar@centennialpr.net
Web: www.cal-royal.com



CELCO DE COSTA RICA

Contacto: Minor Obando
Gerente Comercial
Teléfono: 279 95 55
Mail: info@celcocr.com



CORPORACIÓN ALBATROS S.A

Contacto: Jorge Fernández
Teléfono: 226 80 19
Mail: jfernandez@albatros1.com



CAPRIS

Contacto: Francisco Calderón
Gerente de Ventas
Teléfono: 519 44 85
Mail: francisco.calderon@capris.co.cr
Web: www.capris.co.cr



COMPAÑÍA EXIM EUROIBEROAMERICANA

Contacto: Cristian Vargas
Asesor Comercial
Teléfono: 868 14 04
Mail: exim_@racsa.co.cr



CREDOMATIC DE COSTA RICA

Contacto: Ingrid Umaña
Coordinadora de Promociones
Teléfono: 202 30 95
Mail: iumana@credomatic.com
Web: www.credomatic.com



CEINSA

Contacto: Gerardo Castro
Jefe de Ventas
Teléfono: 844 65 53
Mail: gcastro@grupointeca.com



CONECTORES FLEXIBLES COFLEX

Contacto: Gil Coto Navarro
Teléfono: 224 22 78
Mail: coflex@coflex.com.mx
Web: www.coflex.com



DEACERO S.A

Contacto: Bery Duarte
Ventas
Teléfono: 231 79 36
Celular: 896 72 87
Mail: luisorlich@racsa.co.cr



DIHASA

Contacto: Randall Rojas
Administrador de Proyectos
Teléfono: 233 99 25
Mail: elang@dihasa.com
Web: www.arteferro.com



EL ELÉCTRICO FERRETERO

Contacto: Mario Leiva
Gerente Administrativo
Teléfono: 259 01 01
Mail: mleiva@electricoferretero.com
Web: www.electricoferretero.com



DISMATEC TÉCNICA

Contacto: Sergio Gutiérrez
Gerente General
Teléfono: 292 01 84
Mail: info@dismatec.com
Web: www.dismatec.com



EAGLE CENTROAMERICANA S.A

Contacto: Eladio Villegas
Representante de Ventas
Teléfono: 261 15 15
Mail: echavez@aguilaca.com
Web: www.aguilaca.com



EMBAJADA DE PUERTO RICO

Oficina Comercial
Contacto: Patricia Contreras
Promotora Comercial
Teléfono: 283 86 43
Mail: puertorico@racsa.co.cr



DISTRIBUIDORA REPOSA

Contacto: Raúl Pinto Odio
Teléfono: 272 40 66
Mail: rmonge@disreposa.com
Web: www.disreposa.com



EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS

Contacto: Eugenia Solera
Asistente Comercial
Teléfono: 519 22 07
Mail: eugenia.solera@mail.doc.gov
Web: www.buyusa.gov/costarica



EMBAJADA DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA EN COSTA RICA

Contacto: Andrés Gutiérrez Elizondo
Sección Comercial. **Teléfono:** 224 58 25
Mail: seconvem@racsa.co.cr
Web: www.embajadadevenezuelaencostarica.org



ESPA WATER

Contacto: Karol Leandro
Ejecutiva de Ventas
Teléfono: 537 80 66
Mail: karolleandro@espawatercr.com
Web: www.espawatercr.com



FUENTES ORNAMENTALES

Contacto: Marco Pohlund
Gerente de Compras
Teléfono: 282 10 39
Mail: ventas@fuentesornamentales.com
Web: www.fuentesornamentales.com



GRUPO INDIANÁPOLIS S.A

Contacto: Douglas Jiménez
Gerente de Ventas
Teléfono: 243 17 00
Mail: douglasjimenez@grupoindianapolis.com
Web: www.grupoindianapolis.com



EXPOFERRETERA REPÚBLICA DOMINICANA

Contacto: Ana Ventura, Gerente Comercial
Teléfono: (809) 566 51 21
Mail: ana_ventura01@yahoo.es
Web: www.expoferreteria.com.do



GRUPO IMPORTADOR ORIENTE M.K S.A

Contacto: Juan Carlos NG, Gerente General
Teléfono: 290 95 98



HENKEL

Contacto: Ricardo Benavides
Encargado de Ferretería
Teléfono: 277 48 00
Mail: ricardo.benavides@cr.henkel.com
Web: www.henkel.com



FLEXIMATIC S.A DE C.V

Contacto: Edwin Danilo Vargas
Ventas CA
Teléfono: (503) 24 40 22 33
Mail: leader@turbonett.com / fleximatic@fleximatic.com.mx
Web: www.fleximatic.com.mx



IB INDUSTRIAL S.A

Contacto: Alvaro Rojas Méndez
Gerente General
Teléfono: 453 12 50
Mail: alvarorojas@ibgrupo.com
Web: www.ibgrupo.com

EXPOSITORES



ILUMINACIÓN TECNOLITE S.A

Contacto: Alberto Carvajal
Director General
Teléfono: 248 0174
Mail: tecnolite@racsa.co.cr
Web: www.tecnolite.co.cr



IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EL ORIENTE S.A

Contacto: Camilo Torres
Gerente General
Teléfono: 842 85 06
Mail: ctorres@elorientesa.com
Web: www.elorientesa.com



IMACASA

Contacto: José Chacón
Supervisor de Ventas
Teléfono: 346 06 10
Mail: imacasacr@racsa.co.cr
Web: www.imacasa.com



IMPORTACIONES RERE S.A

Contacto: Franklin Monge
Gerente de División
Teléfono: 240 20 10
Mail: fmonge@gruporere.com
Web: www.gruporere.com



IMPORTADORA TANIA BY KOBY S.A

Contacto: Stephanie Martínez
Representante en Costa Rica
Teléfono: 393 76 92
Mail: martisteph2@gmail.com
Web: www.kobyelectric.com



INDUSTRIAS FELICIANO RSL

Contacto: Herman Vásquez
Gerente General
Teléfono: (001) (787) 891 52 24
Mail: customers@industriasfeliciano.com
Web: www.industriasfeliciano.com



IMPORTACIONES VEGA

Contacto: Rafael Vargas
Gerente General
Teléfono: 494 46 00
Mail: impovega@racsa.co.cr



IMPORTACIONES INDUSTRIALES MASACA S.A

Contacto: José Rodríguez, Gerente General
Teléfono: 244 40 44
Mail: masaca@costarricense.cr
Web: www.masaca.net



KEMIKO DE COSTA RICA S.A (MARSHALLTOWN)

Contacto: Massoud Gougani, Gerente General
Teléfono: 215 36 01
Mail: gougani@gmail.com
Web: www.marshalltown.com



LANCO & HARRIS S.A

Contacto: Walter Carvajal
Gerente de Ventas
Teléfono: 438 22 57
Mail: wcarvaja@lancopaints.cm
Web: www.lancopaints.com



MEGA LÍNEAS S.A

Contacto: Víctor Cordero
Gerente de Ventas
Teléfono: 240 36 16
Mail: megalineas@ice.co.cr



KIMBERLY CLARK

Contacto: Sofía Barquero
Trade Marketing
Teléfono: 298 31 83
Mail: sofia.barquero@kcc.com
Web: www.kcprofessional.com



MACAVI MAYOREO

Contacto: Víctor Arias
Gerente General
Teléfono: 293 1476
Mail: macavimayoreo@costarricense.cr



METÁLICA IMPERIO S.A

Contacto: Carlos Mena Martínez
Asesor de Ventas
Teléfono: 293 37 37 Celular: 377 30 20
Mail: cmena@metalicaimperio.com
Web: www.metalicaimperio.com



MADERAS KODIAK S.A

Contacto: Webster Seed
Gerente General
Teléfono: 589 65 65
Mail: web.kodiak@gmail.com



MAPAR GROUP CONSULTORES S.A

Contacto: Christian Rodríguez
Gerente Comercial
Teléfono: 228 32 32
Mail: crodriguez@mapargroup.us



MIBER

Contacto: Jose Plascencia
Gerente de Ventas
Teléfono: 52 (55) 76 96 66
Mail: gteventas@miber.com.mx
Web: www.miber.com.mx



PHILIPS LIGHTING

Contacto: Juan Carlos Huertas
Gerente de Cuentas
Teléfono: 282 88 23
Mail: juan.c.huertas@philips.com
Web: www.luz.philips.com



NT CENTROAMÉRICA

Contacto: Carlos Gallego
Gerente General
Teléfono: 239 20 14
Mail: cgallego@ntcentroamerica.co.cr
Web: www.ntcolombia.com



PROEXPORT COLOMBIA Y CAFÉ JUAN VALDEZ

Contacto: Walter Caicedo, Asesor Comercial
Teléfono: 231 48 76
Mail: wcaicedo@proexport.com.co
Web: www.proexport.com.co



REIMERS INDUSTRIAL

Contacto: Denis Córdoba
Gerente de Ventas
Teléfono: 290 10 20
Mail: dcordoba@freimers.com
Web: www.freimers.com



PEDREGAL

Contacto: Francisco Araya
Gerente Ventas
Teléfono: 298 42 42
Mail: faraya@pedregal.co.cr
Web: www.pedregal.co.cr



PROVEEDURÍA TOTAL FERRETERA S.A

Contacto: Francisco Herrera
Gerente General
Teléfono: 219 32 32
Celular: 841 75 19
Mail: fherrera@p-total.com



RISK MANAGEMENT INTERNATIONAL S.A

Contacto: Agustín Membreno, Director General
Teléfono: 225 55 16
Mail: amembreno@rminter.com
Web: www.rminter.com



REHAU S.A

Contacto: Arturo García
Ejecutivo
Teléfono: 52 46 16 18 80 00
Mail: arturo.garcia@rehau.com
Web: www.rehau.com



RENTECO S.A

Contacto: Luis Hernández
Director de División Químicos
Teléfono: 257 43 73
Mail: lhernandez@renteco.com
Web: www.renteco.com



SOLDADURAS LC

Importaciones Canvi
Contacto: Randall Campos
Gerente de Ventas
Teléfono: 260 85 94
Mail: soldadlc@racsa.co.cr



ROSEJO COMERCIAL S.A

Contacto: Rodrigo Martínez
Gerente de Ventas
Teléfono: 296 76 70
Mail: rmartinez@rosejo.com
Web: www.rosejo.com



SABO INTERNACIONAL

Contacto: Francisco Madriz
Jefe de Mercadeo
Teléfono: 244 18 80
Mail: framadqu@yahoo.com
Web: www.sabointernacional.com



SORIE INTERNACIONAL S.A

Contacto: Rosibel Zúñiga
Ejecutiva de Ventas
Teléfono: 296 21 17
Mail: info@sorie.com
Web: www.sorie.com



REVISTA TYT

Organizador de Expoferretera
Contacto: Jenny Alpizar y Braulio Chavarría
Teléfono: 520 00 70
Mail: jenny.alpizar@eka.net
braulio.chavarría@eka.net
Web: www.tytenlinea.com



SICA

Contacto: Cristian Irigarai
Asesor de Ventas
Teléfono: 222 06 35
Mail: cirigarai@aeacr.com
Web: www.aeacr.com

EXPOSITORES



STORAGE & OFFICE

Contacto: Giovanni Chaves
Asesor de Proyectos
Teléfono: 867 10 12
Mail: gchavez@storagenoffice.com
fleon@storagenoffice.com



TORNECA S.A

Contacto: Ali Cantillo
Gerente de Mercadeo
Teléfono: 207 77 77
Mail: acantillo@torneca.com
Web: www.torneca.com



SUVA INTERNACIONAL S.A

Contacto: Juan Carlos Batalla
Gerente General
Teléfono: 257 55 50
Mail: beresa@racsa.co.cr



TORNILLOS LA URUCA

Contacto: Javier Rojas
Gerente de Ventas
Teléfono: 395 73 35
Mail: jrojas@tornilloslauruca.com
Web: www.tornilloslauruca.com



UNIVERSAL DE TORNILLOS HERRAMIENTAS S.A

Contacto: Guillermo Castellanos, Presidente
Teléfono: 222 00 33
Mail: gerencia@unitorni.com
Web: www.unitorni.com



TECNO RENTAL S.A

Contacto: Hernán Acevedo
Ejecutivo de Ventas
Teléfono: 870 09 36
Mail: tecnorentalsa@yahoo.es



TRANSFESA / OATEY

Contacto: Manuel Ujueta
Director Comercial
Teléfono: 210 89 89
Mail: mujueta@transfesacr.com
Web: www.transfesacr.com



VÁLVULAS Y CONEXIONES URREA, VALCO

Contacto: Oscar Coto, Gerente de Ventas
Teléfono: 252 22 22
Mail: ventas@valcosa.com
Web: www.valcosa.com



VEDOVA Y OBANDO S.A

Contacto: William Oviedo
Ventas
Teléfono: 221 98 44
Mail: w.oviedo@vyo.co.cr
Web: www.vyo.co.cr



WALWORTH VÁLVULAS, S.A DE C.V

Contacto: Vicente Nieves
Gerente de Promoción y Mercadeo
Teléfono: 52 55 58 99 17 00
Mail: vnieves@walworth.com.mx
Web: www.walworthmx.com



VÉRTICE DISEÑO S.A

Contacto: Arturo García
División Comercial
Teléfono: 256 60 70
Mail: agracia@verticecr.com
Web: www.verticecr.com



ZEBOL S.A

Contacto: Carlos Vargas
Gerente Ventas División Comercial
Teléfono: 453 00 96
Mail: cvargas@zebol.com
Web: www.zebol.com



WESTOMATIC S.A

Contacto: Alejandro Castro
Gerente General
Teléfono: 279 51 61
Mail: acaastro@westomatic.net
Web: www.westomatic.net

**vea videos de Ferretexpo Salvador en www.tytenlinea.com
www.expoferretera.com**



EXPOFERRETERA

Ventana al mundo

Expositores internacionales se hicieron presentes en Expoferretera, porque consideran a Costa Rica como un mercado importante para introducir sus productos, buscar distribuidores e incursionar en nuevos mercados.

De diversos países de Latinoamérica, algunos hasta participando por primera vez en la feria, expositores internacionales, trajeron diversidad de productos ferreteros de la mejor calidad, para introducirlos a Costa Rica.

Carlos Plascencia Porras, Gerente de Ventas, de la empresa mexicana Bermetal se mostró satisfecho por la Expoferretera y asegura que este tipo de feria es una excelente oportunidad de negocios.

“Ya hemos participado en ferias ferreteras en otros países y el resultado ha sido muy bueno. Estamos en Costa Rica por primera vez, porque nos interesa este mercado, que es uno de los más importantes”.

Bermetal distribuye productos para plomería de la marca Miber. Esta empresa tiene más de 20 años de existir. Los productos Miber son variables, según Plascencia son duraderos, poseen garantías desde los 3 hasta los 15

años y un precio accesible.

Lizy Lugo, CEO de la empresa L.L Reps Inc, Representante de Cal Royal e Industrias Feliciano, de Puerto Rico, explicó que es la primera vez que participan de una feria ferretera en Costa Rica.

El objetivo de los puertorriqueños es expandirse en el mercado, hacer nuevos negocios y están interesados en encontrar algún distribuidor para sus productos.

Cal Royal es fabricante de cerraduras y ha sido líder en todo Estados Unidos y el Caribe, por más de 25 años.

Industrias Feliciano RSL, también necesita un distribuidor. Ellos comercializan puertas de aluminio, de madera, vitrales y ventanas de todo tipo.

Calidad internacional

Rehau es una empresa mexicana que participó por primera vez en la Expoferretera, sin embargo, ya tenían experiencia participativa en ferias ferreteras, en Guadalajara. Omar González, Representante de Ventas, dijo que participar en este tipo de feria es un punto importante para el posicionamiento de productos.

Rehau comercializa puertas y ventanas en PVC, además de perfilaría para muebles y plomería;

mangueras, persianas y escritorios para oficina.

Vicente Nieves, Gerente de Promoción de la empresa Walworth, manifestó que también participan por primera vez en Costa Rica, con el objetivo de encontrar un distribuidor que los represente.

Walworth es una empresa mexicana, líder fabricante de válvulas industriales.

La empresa mexicana Coflex, ya tiene 8 años de participar en Expoferretera. De acuerdo con Jaime Rosso, Subdirector de Ventas, de Coflex siempre está presente en las expoferreteras de Guadalajara, República Dominicana, Guatemala, Puerto Rico, Chile y Venezuela. “Las ferias ferreteras son muy importantes como estrategia comercial porque nos permiten tener presencia de marca y la vez nos facilita brindar asesoría directa a clientes sobre el uso de productos nuevos”, aseguró Rosso. Costa Rica es un mercado muy importante, según Rosso, Coflex le vende toda América Latina y nuestro país es uno de los que más compra. “Este país fue al primero que empezamos a exportar, y el resultado ha sido excelente, por experiencia jamás nos perderíamos una feria ferretera”, puntualizó Jaime Rosso. **TTT**

Vicente Nieves, Gerente promoción Walworth, aseguró que Expoferretera es una excelente ventana para mostrarse al mercado, sobre todo a la hora de incursionar con nuevos productos.



Personeros de la empresa Rehau, quienes se mostraron satisfechos con Expoferretera. Esta empresa busca distribuidores en Costa Rica.



José Hernández y German Vásquez, Representantes de Ventas Industrias Feliciano RSL, muestran parte de los productos que exhibieron en Expoferretera.



Carlos Plascencia Porras, Gerente de Ventas, de la empresa mexicana Bermetal, se mostró satisfecho por la Expoferretera y asegura que este tipo de feria es una excelente oportunidad de negocios.

CARRETILLAS IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

- Mango plástico para mejor agarre y manejo.
- Busque logo Imacasa sellado de garantía.
- Tolva amplia y resistente.
- Llanta con sistema de rotación de buje para trabajo duro.

N° 1990045 SMI

LAS ORIGINALES

N° 1990140 SMI

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA

www.imacasa.com



Pabellón de tecnologías ferreteras

Las novedades y la innovación estuvieron a la orden del día durante Expoferretera. Fueron muchos los expositores que presentaron sus más recientes productos y las últimas adquisiciones en las diferentes líneas del campo ferretero.

En el nuevo Pabellón de Productos Nuevos, por ejemplo, Tecno-Lite presentó lo último en iluminación al exponer sus leds. Estos son diodos emisores de luz, la tecnología con que se realiza no es nueva, pero si lo es el uso que se da, "pues cuando vemos un semáforo en los que se ven una serie de bombillitos pequeños o cuando vemos los indicadores de encendido en las computadoras, lo que en realidad estamos viendo son leds", explicó Alberto Carvajal de Tecno Lite. El nuevo uso de esta tecnología ha permitido desarrollar diferentes tipos de fuentes luminosas y

Tecno-Lite presentó tres nuevas líneas de leds, una de ellas consiste en pequeñas velas luminosas recargables, ideales para la iluminación de espacios donde se desea generar una luz tenue y agradable como un bar o un restaurante. Otra de las líneas consiste en tubos fluorescentes, éstos tienen la capacidad de cambiar de color tanto en la totalidad del tubo como en pequeños segmentos de éste, la tercera línea se trata de tubos luminicos de igual funcionamiento a los anteriores, pero de menor tamaño y cada uno con una base, pues

son perfectos para la iluminación de jardines y espacios exteriores, estas dos presentaciones de leds trabajan al conectarlos en un enchufe común y poseen un control para manejar sus diferentes funciones. La empresa Rehau S.A., dio a conocer la nueva línea de marcos y molduras para ventanas Termo-Desing, están fabricadas en un PVC especial, poseen además una elaboración especial que les permite mantener una habitación a la temperatura idónea, cuentan con una serie de canales que les permite aislar la habitación de las temperaturas

extremas de los exteriores, de este modo la persona puede disfrutar de una temperatura agradable. Este tipo de molduras permite mantener un grado térmico constante y estable, por esta razón se pueden implementar desde casas, hasta hoteles y oficinas, entre otros. Aunado a estas ventajas, al mismo tiempo aíslan el sonido y son muy seguras. Otras empresas presentaron innovaciones en sus líneas de productos, como Westomatic con su calentador instantáneo modelo Zeus. Es un calentador de agua de fácil instalación, proporciona un importante ahorro en el consumo eléctrico, entre otras características.



4

Por su parte Oatey expuso sus cajas empotrables para lavadoras y secadoras automáticas en la instalación de las llaves y



5

compatibles con cualquier sistema de tubería, en el campo de la pintura y el decorado de interiores. Comex mostró sus rodillos texturizados para acabados modernos y creativos. TTT



6

1. Caja de herramientas con rash y cubos Jonesway de Proveduría Total.
2. Leds para jardín de Tecno-Lite.
3. Cajas empotrables Oatey.
4. Ventanas con canales de PVC, de Rehau.
5. Rodillos texturizados Comex.
6. Calentador instantáneo Zeus de Westomatic.



1



2



3

Escaleras de aluminio, fibra de vidrio y acero, para uso comercial, industrial y el hogar
Adquiéralo en Reimers Industrial

REIMERS INDUSTRIAL

Tel. (506) 290-1020 • Fax: (506) 296-5266 • freimers@racsa.co.cr • www.freimers.com



Creatividad ferretera

La creatividad y el esfuerzo por dar un aspecto único y original a los stands, hizo sobresalir a algunos expositores, lo que atrajo a muchos visitantes.

Uno de estos casos fue el stand montado por la empresa Storage & Office, con una estructura de tres pisos pero a la vez bien estilizada y estética que sin duda captaba la atención de las miradas. Al alzar la vista hacia el techo del recinto desde el sector donde se ubicaba, se distinguía la fuerte estructura sobre la que montaron gran cantidad de sus productos.

La empresa se especializa en sistemas de almacenamiento y soluciones mobiliarias para oficina. En el primer piso, se podía apreciar estanterías y organizadores para oficina, además de productos para almacenamiento entre los que se destacó el archivo móvil de la línea Movi File, en el segundo nivel se mostraban los módulos e implementos de oficina, en el tercero se ubicaron otros accesorios como sillas y otros artículos de corte empresarial.

Imponentes

La empresa Vértice que se dedica a la venta de racks y estructuras para el almacenaje de productos, de igual modo sobresalió con una imponente estructura de metal de dos niveles, en su parte más alta colocaron dos maniqués vestidos con traje e implementos de construcción.

Las entradas al puesto de Torneca estaban constituidas por dos grandes tornillos, y ya en los adentros contaba con enormes exhibidores de tornillos.

El stand de la empresa Valco S.A., igualmente se armó de tres pisos, lo que trajo mucha comodidad a sus visitantes.

En cada uno de los pisos, los visitantes se toban con las novedades que Valco presentó en Expoferretera. **TYT**

1. Storage & Office utilizó una estructura de 3 pisos para exhibir sus líneas de producto y atraer aún más a los clientes.

2. El stand de Valco lució por lo alto, no solo por sus tres pisos sino por la variedad de productos que presentó.

3. La Avenida Torneca, fue el nombre que le dieron muchos clientes al espacio que ocupó la compañía para mostrar sus productos y atender a sus compradores.

4. Vertice utilizó la creatividad y dio evidencia de la calidad y capacidad de sus productos.



Materiales presentes en la Expo

Los materiales de construcción también estuvieron en Expoferretera. Estos productos cobran cada vez más importancia, ya que los negocios ferreteros están incorporando espacios destinados a ofrecer al cliente esta alternativa.

El sector de la construcción presentó importantes novedades durante la Expo Ferretera 2007, este sector trata de mantenerse al día con las últimas tendencias impuestas por los mercados internacionales y a la vez proporcionar cada vez mayores ventajas y facilidades para los contratistas y trabajadores, lo que en última instancia termina por beneficiar a todas las personas que de uno u otro modo se relacionan con el sector. Como parte de estas innovaciones la empresa Tecno Rental S.A presentó un carrito de motor de gasolina llamado Muck Truck, dentro de sus principales características se puede destacar el que cuenta con llantas para todo tipo de terreno y tracción 4x4. El diseño de este vehículo de carga lo hace ideal para el transporte de

materiales de construcción como piedra, arena o cemento, porque posee una batea con capacidad para 250 kilogramos (kgs), es decir para un cuarto de tonelada; otra facilidad es la generada a la hora de descargar el material pues la batea puede volcarse con poco esfuerzo y de forma muy segura. El Muck Truck posee un sistema de funcionamiento de 4 velocidades y una marcha atrás, trabaja con un motor de 5.5 caballos de fuerza, posee accesorios que le permiten modificar la batea para ajustarla al tipo de material por transportar, esta característica le permite trasladar desde materiales de construcción hasta losas, pisos cerámicos o cualquier otro tipo de carga. Son muchos los posibles usos de este carrito a motor, estos



La empresa Pedregal, presento sus nuevas líneas de bloques de cemento.

no solo se aplican al sector de la construcción pues puede representar una interesante alternativa para quienes trabajen en el sector agropecuario, para facilitar las labores en una finca, granja e incluso para trabajos en jardinería y patios; "todas las funciones que se pueden llevar a cabo con un carrito convencional pueden realizarse de forma más eficiente y con menor desgaste físico gracias a esta nueva invención" según lo indicó León David Restrepo representante y socio de la empresa. La empresa Pedregal reconocida en el país por la excelente calidad de sus productos que incluyen principalmente suministros y La empresa Tecno Rental S.A presentó un innovador carrito de motor de gasolina llamado Muck Truck.

materiales para la construcción, presento sus nuevas líneas de bloques de cemento. Una de sus principales novedades fue la línea de bloques texturizados o también llamados escarpados, se trata de bloques con una textura similar a la proporcionada por un repello semi grueso, estos bloques ya poseen color, por lo que además de dar un acabado final al muro o la pared donde se ubiquen al no necesitar repello, también le proporcionan una tonalidad a la estructura; la empresa actualmente los produce en los colores rojo, café, amarillo y el gris o tradicional. Los bloques conocidos como decorativos por su acabado final tienen una dimensión estándar de 15x20x40 centímetros y están fabricados para resistir una pre-

sión de 133 kilogramos por centímetro cuadrado. El hecho de que cuenten con una forma y dimensiones bien definidas garantiza uniformidad en las paredes y un mínimo desperdicio, tal y como lo señala el señor Francisco Araya gerente de ventas de Pedregal "nuestros altos estándares de calidad aseguran una equidad y uniformidad en la estructura y diseño de todos nuestros productos, esto se ve reflejado en las obras que con ellos se realicen".

La empresa también señala que los bloques de concreto siguen siendo el sistema constructivo más utilizado en nuestro medio para todo tipo de proyectos, principalmente por las facilidades que otorgan y lo prácticos que resultan, así como por la estabilidad y la buena conformación estructural, por esta importante razón la empresa se da a la tarea de investigar e invertir en mejoras en tan importante producto.

Otro importante innovación en el sector de la construcción es la expuesta por la empresa RENTECO S.A, ellos mostraron al público sus líneas de impermeabilizantes, los aditivos para concretos y morteros, además de los rellenos para juntas de pisos de concreto; entre otros productos.

No todos estos productos son nuevos en el mercado pero la novedad radica en el sistema de distribución y colocación implementado por la compañía. Estos productos tradicionalmente habían sido vendidos a grandes empresas constructoras y eran comercializados primordialmente de modo directo por RENTECO, las nuevas estrategias de distribución y colocación intentan llevar los productos a un público más amplio, tal y como lo señala el señor Leonardo Sánchez encargado de ventas de la empresa, el nos dice que "la idea es facilitar los

productos a pequeñas construcciones, así como a personas que los necesiten para sus casas ya sea para construir o reparar, pues la variedad de los productos permite usarlos en una gran gama de necesidades".

La empresa ha realizado exitosas negociaciones con algunas de las principales ferreterías del país con el fin de cumplir con este nuevo propósito y colocar sus productos, así es que de ahora en adelante la gran gama de productos puede adquirirse con mayor facilidad y comodidad para cubrir los requerimientos de todos los consumidores.

Para mayor información sobre estas y otras novedades de estas compañías se recomienda visitar las siguientes direcciones de Internet:

- www.tecnorentalcr.com
- www.pedregal.co.cr
- www.renteco.com



La empresa RENTECO S.A, mostro al público sus líneas de impermeabilizantes, los aditivos para concretos y morteros, además de los rellenos para juntas de pisos de concreto; entre otros productos.



PINTURAS IMACASA LAS ORIGINALES



- Pinturas en aerosol.
- Variedad de colores.



DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA www.imacasa.com



Productos por doquier

Expoferretera sirvió como una vitrina para que los mayoristas mostraran sus mejores galas al mercado nacional e internacional.

Esta es una muestra de algunos de los productos que lucieron en Expoferrete-



Los productos de Arte Ferrero se convirtieron en un imán para muchos clientes.



Vedova y Obando aprovechó para presentar las motoguadagnas Partner.

El Oriente presentó el inodoro media luna como una de sus novedades.



Las bombas de agua de Espa Water fue una de las novedades que presentó esta empresa.



Los mayoristas ferreteros han pensado en todo, como en tener brochas con colores atractivos para las mujeres.



Esta cortadora Hitachi llamó la atención de los visitantes por su versatilidad.



Rash telescópico de Proveeduría Total.

La herramienta Sata que distribuye Tornillos La Uruca destacó por sus ventajas.



La pintura Coverup de Lanco: semi texturizada, con 10 años de garantía.



La broca para madera Speedbor de Irwin fue un producto muy buscado en Expoferretera.



Máquina de soldar y electrodo Lincoln, de Almacenes Unidos.



La grifería Urrea de Valco también lució sus mejores galas con muchas novedades para los clientes.

Válvula para tanque de inodoro Korky de Rosejo



Puente auxiliar de arranque e inflador Black & Decker, un producto con mucha aceptación por sus características novedosas.

Las nuevas luminarias de Phillips formaron parte del stand de esta compañía.

Tecno Lite
ILUMINACION

Kidde Detectores de humo, monóxido de carbono, calor y gas.

Alarmas de Humo y Seguridad

www.kiddeus.com www.tecnolite.co.cr

“Expo ferretera

no se puede dejar pasar”



En la mesa de negociación de Almacenes Unidos, personeros de Abonos Agro y de Grupo Santa Bárbara.



Carolina Mata, Directora del área Comercial de acabados, del Colono de Santa Clara y Arenal, se mostró satisfecha con la Expoferretera, y manifestó que asistir a la feria, es una excelente opción que no se puede dejar pasar, porque es una muy buena oportunidad para visitar a todos los proveedores en un mismo lugar.

“A la vez, una feria como esta, nos permite poder encontrar líneas nuevas, además, es una muy buena alternativa para encontrar descuentos y ofertas, que algunos mantienen hasta por varios días y esta feria ha estado muy organizada”, dijo Mata.

Como encargada del área de acabados, Carolina, explicó que, aunque visitó toda la feria, las líneas de interés para ella, y a lo que le ha dado más importancia, ha sido a la grifería, a todo lo que es loza, así como a la iluminación.



Mario Chong (de blanco), de Ferretería Chong en Limón. A su lado, su familia y colaboradores del negocio.



Maynor Durán y Jeanette Umaña (Centro) de Ferretería Jerisa de Tibás.



Alberto Víquez, Propietario Ferretería Víquez, Santa Rosa Pocosol, San Carlos. Lo acompañan Emilia y Randall Víquez.



Eugenio Bermúdez de Ferretería El Diez Menos de Pérez Zeledón.



Bolívar Rojas, (izquierda) de Electrobeyco San Carlos, en el stand de Proveduría Total.



Hugo Mena (centro), Gerente General de Ferretería Los Ángeles de Grecia. Lo acompaña personal de apoyo.



Johnny Jiménez (izquierda), Propietario, Ferretería San Rafael, Cartago, su esposa Denise Castillo, junto a sus padres e hija.



Gustavo Elizondo, Gerente Comercial, Alexander Cruz, Administrador, Edwin Vega, Encargado de Compras de Almacén de Suministros Coopetarrazú, Los Santos



Desde Puntarenas, llegó el personal de Coope Montes de Oro Miramar.



VISITANTES



Personal del Almacén El Labrador de Jiménez de Pococí

Alvaro González de Ferrería Sabanilla, en Sabanilla de Alajuela, con su familia ferretera.



José Antonio Quirós, Administrador, El Colono Buenos Aires, Puntarenas.



Peter Vanselow de Construcción Grupo Tres Escazú



Cristian Rodríguez, Propietario, Ferrería El Centro, San Antonio Coronado.



Hernán Campos, Proveedor, Materiales Sarapiquí.



Juan Carlos Delgado e hijos de Ferrería Las Vegas de Pejibaye de Pérez Zeledón.

EL DEPENDIENTE

¿Qué encontró en Expoferretera 2007?



Josué Piedra
Ferretería Miller
San Carlos
Asistente de Gerencia



Miguel Omar Cubero
Depósito Hermanos
Cubero
Sarchí
Gerente General



Diego Durán
Ferreterías El Mar
Oficinas centrales,
Santa Ana
Comprador



Oscar Solano Carmona
Ferretería el Labrador
San Josecito, Alajuela
Propietario

Encontré de todo, la variedad es amplia. Uno viene a la feria en busca de productos nuevos o generar negocios iniciales para aprovecharlos posteriormente.

Artículos de buena calidad, variedad y descuentos. Es importante la presencia, porque en este tipo de ferias uno puede tener un contacto más directo con los productos, lo que en muchos casos, no sucede en el propio negocio. Tener todos los proveedores en un solo lugar es una buena ventaja.

En este año, pude encontrar una mayor variedad en productos, buenas herramientas manuales industriales y semi industriales.

Mucho surtido, variedad de productos y descuentos. La feria representa una oportunidad de adquirir, de desarrollar buenas negociaciones. Solo el hecho de tener contacto con una buena cantidad de productos, hace que valga la pena asistir.

www.tytenlinea.com

directorio proveedores • noticias • fotos • productos • ideas • entrevistas • capacitación

EN EL CLAVO



Michelle Goddard Royo
Directora General
michelle.goddard@eka.net

¿Todos para uno? Mejor no...

“Hubo la misma oposición que hemos visto contra el TLC, cuando querían introducir la luz eléctrica en Costa Rica”.

Esta historia, que le escuché contar al Expresidente del Banco Central, Eduardo Lizano, es muy representativa del sentir y razonar del costarricense.

Resulta que luego de haber vivido entre candelas y faros, cuando llegó la luz eléctrica al país, hubo todo un grupo que se negaba a aceptarla, pues había un sector que se podía ver afectado por el cambio: los encargados de encender las lámparas de las calles cuando caía la noche. “Van a perder su trabajo”, era el argumento de estos opositores. Pero... ¿Se imagina cómo sería Costa Rica hoy si por este grupo, al que le iban a cambiar las condiciones, todavía no tuviéramos

electricidad? Ahora esta historia resulta cómica y es probable que en algún tiempo, así se perciba la lucha interna que vive el país, por dar un paso lógico en el mundo del siglo XXI, es decir, abrirle las fronteras al comercio de bienes.

Y las ferreterías...

¿Qué le pasará a su almacén si no se aprueba el TLC? Esta fue la frase con la que inicié una conversación con un experimentado empresario del sector, que dirige un negocio ya consolidado desde hace años.

“Es necesario que se apruebe, pero no esperamos grandes cambios como si los habrán en otras industrias más sensibles al tratado, como los exportadores”.

Y es que en general, se podría decir que existe conciencia de que el tratado no será “la pomada

canaria” a la que algunos se refieren, pero sí saben que es una condición necesaria para no detener el avance del país en el corto y mediano plazo.

¿Nuestras opciones si no se aprueba? Convertimos en una economía de servicios, donde las exportaciones de bienes no sean determinantes para el crecimiento del país. Así, los centros de servicios para satisfacer las necesidades financieras y contables de transnacionales, como el que tiene Procter & Gamble en el país, sería el tipo de modelo de negocio a impulsar.

El inconveniente a esta alternativa es que por el momento el grueso de nuestra fuerza de trabajo no está preparada para estas funciones. Así que a pesar de que tenemos opciones... Mejor darle la bienvenida al TLC. **TYT**

LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
Ace internacional	David Cohen	Gerente General	(507) 430-5000	(507) 430-5827	0302-00789	jose.corrales@aceint.com
Capris	Gerardo Gutiérrez M	Gerente de Mercadeo	519-5000	232-9353	72400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	279-9555	279-7762	200-1007	celcocr@racsa.co.cr
Coflex	Arturo Puerta	Director Comercial	52 (11)8389-28-00	México	833610446	apuerta@coflex.com.mx
Eaton Electrical S.A	Oscar Villa	Gerente General	247-7609	247-7683	10156-1000	evelynsolis@eaton.com
Ferretería Reimers	Denis Córdoba	Gerente de Ventas	290-1020	296-5266	10049-1000	dcordoba@reimers.com
Grupo Importador Oriente MK	Juan Carlos N G	Gerente General	290-6787	290-6790	N. D.	N. D.
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Director General	256-8949	248-9860	274-2120	tecnolite@racsa.co.cr
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	293-2780	293-4673	39-3005	imacasacr@racsa.co.cr
Importaciones RE RE	Eduardo Retana	Gerente General	240-2010	236-5529	167-2150	eretana@grupore.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	494-4600	444-8351	4100 Grecia	impovega@racsa.co.cr
Indianapolis S.A	Luis Alonso Estrada	Gerente General	243-1700	222-5540	11-1150	alonsoestrada@indianapolis.com
Kimberly Clark	Sofía Barquero	Marketing Activador	298-3183	298-3179	10271-1000	sofia.barquero@kcc.com
Lanco Harris Manufacturing Corp.	Ignacio Osante	Gerente General	438-2257	438-2162	7878-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Productos de Concreto S.A	Adriana González	Comunocación Comercial	205-2993	205-2700	362-1000	adriana.gonzalez@ndcin.com
Schneider Electric	Ramiro Alvarez	Gerente General	210 - 9400	232-0426	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider-electric.com
Torneca S.A	Alí Cantillo	Gerente de Mercadeo	207-7777	207-7702	457-1002	acantillo@torneca.com
Tornillos La Uruca	Francisco Vargas	Importaciones	256-5212	233-1763	223-1150	tornilloslauruca@racsa.co.cr
Transfesa	Manuel Ujueta	Gerente de Ventas	210-8989	291-0731	215-2150	mjujeta@transfesacr.com
Universal de Tornillos	Oscar Castellanos	Gerente General	222-7676	222-1333	4569-100	universaltoryher@ice.co.cr
Valco	Oscar Coto	Gerente de Ventas	252-2222	254-8736	142-1150	ventas@valcosa.com
Vedova y Obando S.A	Gerardo Ortuño	Gerente General	221-9844	233-2116	10117-1000	g.ortuno@vyo.co.cr



Toda meta tiene un inicio

CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

martes 4 y miércoles 5 de Setiembre
Hotel Tryp Corobicí

Inscripciones:

Karina Delgado • karina.delgado@eka.net
Johanna Argüello • johanna.arguello@eka.net

Para exhibir:

Zona Oeste: Christian Alfaro
Cel. 356-6871 • christian.alfaro@eka.net
Zona Esta: María Fernanda Herrera
Cel. 850-1725 • fernanda.herrera@eka.net

www.confies.org

Toda meta tiene su inicio y empieza en Confies. Dos días de conferencias simultáneas con expositores internacionales para el profesional en finanzas, que le permitirá mantenerse actualizado, intercambiar puntos de vista, comparar estrategias en el campo financiero y ampliar su red de contactos.

Ejes temáticos:

- Gobierno Corporativo: Herramienta para la Competitividad
- Valor para accionistas
- Financiamiento Estratégico

Además, el área de exhibición será el lugar ideal para que los asistentes a CONFIES conozcan nuevos proveedores y servicios que le faciliten la labor y aumenten su productividad



PRODUCTOS FERRETEROS



Caja para herramientas Pro
Marca Stanley.



Mesa de trabajo con prensas
Marca Stanley.



Alicate cerca Corneta
Con y sin estuche de cuero.



Tijera sastre Incolma
Cromada de 10" y 12".

Distribuye: Valco Tel. (506) 252-2222

Distribuye: Acuña y Hernández Tel. 262-1414



Remachadora Bellota
Manigueta en vinilo antideslizante. Sistema intercambiable en el embosinado para diferentes tamaños.



Cuchilla Bellota
Paramotoguadaña. Resistente a la fractura. Fácil afilado.



Tachuelón acero Quichote
No se quiebran. Caja con 250pcs



Cachera KLY
Tecnología Italiana. Modelos con émbolos de disco cerámico.

Distribuye: Transfesa Tel. (506) 210-8989



OLFA XH-1
Es un modelo nuevo con cuchilla de 25mm para trabajo extra pesado que combina una potencia asombrosa y un control preciso que permite un corte seguro, suave y eficaz aun en materiales duros.



OLFA L-5
Es un modelo para trabajo extra pesado con cuchilla de 18mm, y con un bloqueo que garantiza un rendimiento superior en cortes pesados.

Distribuye: Guilá Tel. (506) 236- 1010



Aceite semisintético

**Distribuye: Imp. RE-RE
Tel. (506) 240-2010**



Sistema de reparación de Bumper Automix - Duramix 4247 de 3M
Parche estructural, masilla epóxica de relleno y adhesivo de curado rápido que seca a los 20 segundos después de aplicado.

**Distribuye: 3M
Tel. (506) 277-1000**

WYPALL

PAÑOS DE LIMPIEZA MULTIUSO

- Alto nivel de absorción
- Excelente desempeño con desinfectantes y químicos
- Lavable, reutilizable y desechable
- No generan estática
- No adquieren olores
- No desprenden pelusa
- Trapo lavable y reutilizable

WYPALL X80

SHOP

Información
www.kcpprofessional.com

Costa Rica (506) 298-3183, Guatemala (502) 7888-8100
El Salvador (503) 2319-4551, Honduras (504) 574-8966
Nicaragua (505) 266-6330, Panamá (507) 360-0420

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2003	0,65%	0,81%	0,65%	0,96%	0,52%	0,67%	0,80%	0,41%	0,13%	1,17%	1,42%	1,25%
A-2003	0,65%	1,47%	2,12%	3,11%	3,65%	4,34%	5,18%	5,62%	5,75%	6,99%	8,51%	9,87%
I-2004	1,70%	1,29%	0,46%	0,91%	0,67%	1,07%	1,30%	0,97%	0,78%	0,75%	1,40%	1,11%
A-2004	1,70%	3,02%	3,49%	4,44%	5,14%	6,26%	7,64%	8,68%	9,52%	10,34%	11,89%	13,13%
I-2005	1,96%	1,09%	0,83%	0,96%	1,37%	0,46%	1,28%	1,25%	0,17%	1,24%	1,62%	1,01%
A-2005	1,96%	3,08%	3,94%	4,93%	6,37%	6,86%	8,23%	9,58%	9,77%	11,13%	12,94%	14,08%
I-2006	1,17%	0,89%	0,16%	0,43%	1,58%	0,96%	0,93%	0,88%	-0,17%	0,19%	1,01%	1,02%
A-2006	1,17%	2,07%	2,24%	2,68%	4,31%	5,31%	6,28%	7,22%	7,04%	7,24%	8,33%	9,43%
I-2007	0,95%	0,35%	0,73%	0,92%	1,04%	0,57%						
A-2007	9,19%	8,62%	9,22%	9,76%	9,17%	8,75%						9,1%

Fuente: Ecoanálisis

TIPO DE CAMBIO REFERENCIA DE VENTA AL ÚLTIMO DÍA DEL MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Novi.	Dic.
2003	382,42	385,59	389,01	392,02	395,44	398,78	402,32	405,55	409,03	412,82	415,97	419,01
2004	420,64	423,83	427,04	430,06	433,24	436,55	439,81	443,21	446,84	450,37	454,02	457,76
2005	462,48	465,83	468,87	472,07	475,19	478,68	481,54	484,74	487,96	490,93	494,29	497,71
2006	500,65	503,17	506,03	508,66	511,30	514,06	516,70	519,34	522,6	519,8	516,66	519,95
2007	521,0	520,05	520,69	516,80	520,76	520,72						544,39

Proyección Revista EKA

DEVALUACIÓN ACUMULADA ÚLTIMOS 12 MESES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2003	10,85%	10,42%	10,92%	10,95%	10,86%	10,83%	10,79%	10,77%	10,75%	10,76%	10,67%	10,54%
2004	9,99%	9,92%	9,78%	9,70%	9,56%	9,47%	9,32%	9,29%	9,24%	9,10%	9,15%	9,25%
2005	9,95%	9,91%	9,80%	9,77%	9,68%	9,65%	9,5%	9,37%	9,20%	9,01%	8,87%	8,73%
2006	8,25%	8,01%	7,92%	7,75%	7,59%	7,39%	7,30%	7,13%	7,04%	6,59%	5,34%	4,61%
2007	4,16%	3,76%	3,13%	1,83%								

Fuente: Banco Central de Costa Rica

TASA BÁSICA PASIVA AL ÚLTIMO DÍA DE CADA MES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2003	17,50	17,50	17,25	16,75	16,75	16,00	15,75	15,50	14,75	14,50	14,00	13,75
2004	13,75	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,75	13,75	14,00	14,25	14,25	14,25
2005	14,50	14,75	15,00	15,00	15,75	15,75	15,50	15,50	15,25	15,25	15,25	15,25
2006	15,25	15,25	15,25	15,25	13,75	13,50	13,75	13,75	13,50	13,25	11,25	11,25
2007	10,75	9,75	8,00	7,50	7,25	7,25						

Fuente: Banco Central de Costa Rica

ÁREA TOTAL DE CONSTRUCCIÓN EN METROS CUADRADOS mensual

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2003	232.919	144.897	188.132	114.947	154.882	280.946	284.967	259.761	294.583	272.930	303.966	216.532
2004	155.039	278.206	378.685	366.267	421.574	259.046	299.705	205.676	206.806	294.282	285.138	134.799
2005	335.467	259.392	250.647	230.513	350.208	273.908	279.634	215.885	363.349	348.457	388.912	324.221
2006	425.433	431.022	288.416	386.925	630.967	610.333	439.986	505.170	510.820	474.472	565.555	422.435
2007	553.884	520.283	585.733	369.653								

Fuente: Cámara Costarricense de la Construcción

PREMIO POR ENDEUDARSE EN DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Octubre	Nov.	Dic.
2003	5,67	5,73	6,13	6,16	6,06	6,02	4,57	3,61	3,48	3,14	2,77	2,89
2004	3,39	3,50	3,62	3,90	4,27	4,56	4,18	4,01	3,81	3,62	2,84	2,39
2005	2,34	2,37	2,53	2,87	3,88	3,95	4,15	3,90	2,81	2,96	2,71	2,44
2006	2,26	2,06	1,83	1,92	1,24	1,29	1,72	1,78	1,75	2,27	2,03	3,20
2007	3,80	3,87	3,83	5,50	5,25							

Fuente: Ecoanálisis

Protección total residencial

Mejor calidad, mejores valores y mejores soluciones residenciales

Los interruptores termomagnéticos y centros de carga Square D, son reconocidos mundialmente por su calidad, versatilidad de instalación, seguridad y tecnología. Somos la solución más completa a todas sus necesidades en aplicaciones de protección residencial, comercial e industrial. Por eso somos los más vendidos en USA

Centros de Carga & Breakers QO

Cuando el corazón del sistema eléctrico de todo hogar es el centro de carga, Square D le protege con una extensa gama de interruptores diseñados para entregar una rápida y confiable protección contra sobrecorrientes y cortocircuitos

Interruptor de falla a tierra (GFCI)

Le protege contra riesgos de choque eléctrico por fallas a tierra que pueden ser causados por equipo eléctrico usado inadecuadamente en lugares húmedos

Protección por falla de arco

Con tecnología digital patentada el interruptor termomagnético Arc-D-Tect le provee de una total protección contra amenazas de incendio, provocadas por fallas en el sistema eléctrico

Protección de picos

Proteja su hogar y equipo de los dañinos picos de voltaje con SURGEBREAKER PLUS, diseñado para protección de hasta 60.000 A, además provee protección a las líneas telefónicas y TV por cable



* Los breakers residenciales QO están garantizados de por vida si se montan sobre centros de carga Square D



1.5 km al oeste de la Embajada Americana, Pavas
Tel: (506) 210-9400 - Servicio al Cliente: (506) 210-9401
Fax: (506) 232-0426.



Transfesa

Somos los mejores en servicio



Nicholson

Herramientas con tradición en calidad.



Departamento de Ventas (506) 210-8989 • Fax: 291-0731 • ventas@transfesacr.com

Central • Tel.: (506) 210-8999 • Fax: 291-1242 • info@transfesacr.com • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.