

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

tuercas y tornillos



# Familia ferretera técnica



En ferretería Belemita, los Rodríguez, han encontrado un nicho de mercado en el área industrial. Esta especialización les ha valido para consolidar este negocio en Heredia y otro en Guanacaste, y ya piensan en otras zonas del país.

- 22** Caliente Expoferretera Pérez Zeledón
- 24** Ranking de Mayoristas
- 42** 874 mil unidades vendidas por G&Q

ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



JULIO 2010 / AÑO 14 / NO. 169

# Productos para Construcción



Adhesivo para pisos Plus



Adhesivo para pisos Estándar



Mortero para Repello Fino



Mortero para Repello Gueso



Mortero Impermeabilizante



Mortero de Reparación



Pasta para Gypsum

Presentamos la nueva línea de morteros para la construcción Sur, diseñada para cumplir con las mayores exigencias del sector constructivo, y fabricados bajo los más estrictos controles de calidad. Esta nueva familia de morteros Sur incluye el Adhesivo para pisos Plus y Estándar, Repello Fino y Gueso, Mortero Impermeabilizante y de Reparación, así como la nueva Pasta para Gypsum. Que Integran tecnología europea brindando la más alta calidad en morteros premezclados.

Se nota que es **SUR**  
www.gruposur.com



# Evite que filtre el agua a través del piso

Si va a construir un segundo piso o un edificio de múltiples pisos

Asegúrese que **NO** le pase agua

- Terrazas
- Balcones
- Jardineras
- Baños
- Cocinas



**NO MÁS FILTRACIONES**

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 2438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará. [www.lancopaints.com](http://www.lancopaints.com)

## En nuestra próxima edición

AGOSTO / TYT 170

### Especial de herramientas eléctricas e inalámbricas y accesorios

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

### Especial de transporte ferretero

Servicio de carga, carros, camiones, camionetas, servicio express y motocicletas.

ADemás:

### Los 50 tips de administración ferretera

¿Cómo iniciarse en el negocio ferretero?

Cierre Comercial: 26 de julio

### Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Tel.: 2231-6722 ext.137

# CONTENIDO



## 22 EXPOFERRETERA.

La feria de Perez Zeledón también incorporará demostraciones y capacitaciones sobre el uso de productos.

## 8 PINCELADAS

- Imacasa cambió las palas
- ¿Cuánto sabe sobre tratamiento de aguas negras?
- Cuando los obstáculos cuentan...
- De Upala al corazón de la feria

## 20 MERCADEO

El mercadeo también sirve para comprar

Las técnicas de mercadeo por lo general, han sido diseñadas y aplicadas a través del tiempo, como herramientas que utilizan las compañías para llevar los productos y servicios a los diferentes

mercados, tratando de satisfacer las necesidades de las personas que los adquieren.

## 22 EXPOFERRETERA

Permita que lo seduzcamos en Pérez Zeledón

En Expoferretera usted entrará probablemente por una puerta pequeña donde le entregarán su gafete y demás información, pero es fijo que después de darse una vuelta, saldrá por la puerta grande.

## 44 PRODUCTOS FERRETEROS



## 24 EN CONCRETO

### Ranking de mayoristas

Un listado que representa a las empresas proveedoras más buscadas del mercado, de acuerdo con las categorías más sensibles en venta para las ferreterías.

## 40 AUTOMOTRIZ

### Negocio con parches

Mistral busca que los ferreteros incorporen en sus tiendas la venta de parches y herramientas especializadas automotrices.

## 42 PERFIL

### Confesiones de un gerente

Si de individualizar el servicio se trata para crear experiencias de valor, únicas, en los clientes, y hacer diferencia en el mercado, tal parece que en Grupo Ferretero G&Q lo han entendido bien.

## 46 EL FERRETERO

### Ferretería Belemita

### ¿Hay futuro para los técnicos?

Basta mencionar tan solo unos productos como: mangueras hidráulicas, acoples rápidos, correas de transmisión, tornillería, lubricadores neumáticos, fajas industriales, poleas en A, B, C, roles y muñoneras, como para darnos cuenta de que no se trata de una ferretería común y corriente, sino de algo más, de una ferretería meramente técnica.

# Daniel jamás imaginó que al barnizar el deck de su casa le haría un favor a la naturaleza



## Difícil de creerlo, hay una manera más ecológica de trabajar la madera.



Familia de productos Madetec Fast Dry base agua hace más fácil el trabajo en maderas.

- Con bajos niveles de VOC • No tóxico • No inflamable
- No contiene químicos contaminantes • Fácil aplicación
- Bajo olor • Secado rápido • Interiores y exteriores

Difícil de creer, fácil de aplicar.

## DIRECTOR EDITORIAL

### De cambios, inversiones y transformaciones

una combinación de este sistema, pero con atención personalizada, en el que el cliente se atiende, pero siempre tiene a la mano a quien consultar, a alguien que despeje sus inquietudes y dudas.

Y por supuesto, también está el sistema tradicional donde el cliente llega al mostrador, y "religiosamente" busca u clama por la atención del encargado de ventas o bien del propio ferretero. Es el típico sistema en el que primero está la recomendación del ferretero, antes de que el cliente tome esta decisión.

Pero, ¿hacia dónde he querido llevarlos con la descripción de estos sistemas de ventas que describen al sector ferretero del país? No para evaluar cuál es mejor, ni cuál agrega o quita eficiencia, eso es muy particular de cada área y hasta, si se quiere, sui generis de cada negocio.

Lo que quiero compartir con ustedes es que así como el mercado de venta al detalle, en nuestro sector, se ha dinamizado, por otro lado, el área del mayoreo, también empieza a sufrir cambios

importantes para satisfacer las demandas y necesidades de sus clientes.

Poco a poco, si volteamos a ver el tema de adquisiciones y fusiones, solamente en lo que va de la mitad del año anterior a este, hemos sido testigos cercanos de cómo varias marcas han empezado a cambiar de manos, principalmente en lo que a herramientas eléctricas se refiere.

Igualmente, la agresividad por la innovación parece apoderarse más de los proveedores que han salido a los mercados internacionales en busca de productos no solo innovadores, sino similares con los que puedan competir de tú a tú, con su competidor inmediato.

Y si seguimos hablando del tema de adquisiciones, de nuevas inversiones y transformaciones, para llamarlo de alguna forma, muy pronto el mercado podrá ver el cambio que se avecina para uno de estos mayoristas. Un cambio que esperamos y estamos seguros que aumentará el dinamismo del mercado.

**Esperemos más noticias...**



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

El mercado se mueve a pasos más acelerados de lo que cualquiera podría prever.

La competencia, en estos momentos, no da tiempo para reaccionar instantáneamente, hay que hacerlo casi por medio de la persuasión, por el instinto, por la "malicia indígena", por el olfato, por la interpretación para no quedarse rezagado.

El negocio del "retailing" a nivel ferretero está cambiando. Hay quienes prefieren el sistema en el que el cliente se atiende a sí mismo, que busca por entre los pasillos, anaqueles y góndolas sus productos, otros gustan de

## 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

### Asesor Comercial

Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Cel. 8372-1192

Tel.: 2231-6722 ext.137

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano  
Iranía Salazar Solís

### Foto portada

Hugo Ulate Sandoval

### Colaboradora

Shirley Ugalde

## Suscríbese

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

### Circulación

Yariela Duarte  
suscripciones@eka.net  
Tel. 2231-6722 152



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

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876


Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica

# Calidad y tecnología al alcance de todos.



### ¿Por qué conformarse?

Viakon® pone a tu alcance su línea de cables para construcción THHN desarrollados con tecnología de punta para ofrecerte la máxima calidad consistentemente, porque...

- Nuestros cables y alambres THHN cumplen satisfactoriamente la normativa americana , así como la Chilena SEC y la Colombiana Retie.
- La construcción de 19 hilos en los calibres 14 AWG al 2 AWG, garantiza una mayor flexibilidad facilitando su instalación.
- Debido a su recubrimiento RAD (Recubrimiento Altamente Deslizable) en calibres a partir de 1/0 AWG se obtiene un considerable ahorro de tiempo y esfuerzo al momento de su instalación.
- Cuentan con un marcado secuencial en cables a partir de 1/0 AWG, ayudándote a llevar un mejor control sobre los despachos y durante la instalación del cable.
- Ofrecemos un empaque en cajas de alta resistencia con ventana de verificación del color del producto para lograr un seguro almacenamiento.

## Últimas noticias de [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

- Torre El Pedregal, la más alta de Centroamérica
  - Así va el Estadio Nacional
- Bosch lanza nuevo martillo perforador
- Panamá busca atraer mayor construcción
- Panamá considerado como puente para ingresar a mercado centroamericano

Mayoreo Abonos Agro  
de Madisa 200 m Norte 200 Oeste  
Central Telefónica: 2211-5000  
Lunes a Viernes de 7:00 a.m. a 5:30 p.m.  
[www.abonosagro.com](http://www.abonosagro.com)



MAYOREO



¡Ya Viene!

# expo FERRETERA & Automotriz Pérez Zeledón

17 y 18 de julio, 2010  
Lugar: Feria del Productor Generaleño  
Horario: 11 a.m. a 8 p.m.

## LOGOS EXPOSITORES



Confirmados: 5 julio 2010

[www.pz.expoferreteria.com](http://www.pz.expoferreteria.com)

### ENTRADA GRATUITA:

Regístrese en [www.pz.expoferreteria.com](http://www.pz.expoferreteria.com) o llámenos al Tel. 2231-6722 ext 146  
Retire su gafete en la feria e información del evento.

Para reservar stand: Braulio Chavarría, [braulio.chavarría@eka.net](mailto:braulio.chavarría@eka.net) Cel: 8872-1192

## CARTAS

### Impresionado

Tengo el gusto de siempre leer su revista en línea, porque lastimosamente ya no recibo la edición impresa (vivo en Guatemala). El Ranking de las 120 empresas ferreteras costarricenses me parece impresionante. Quisiera tener la posibilidad de contar con esta información en algún formato digital.

*Muy agradecido*

*Lic. Jens Luarca, Guatemala*

**R/** Estimado señor Luarca en nuestro sitio web [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) puede acceder a la información digital de las 120 ferreterías más importantes del país, y suscribirse a la edición impresa de TYT.

### Desde Facebook

Nuestra empresa se llama Pimmsa Maca y Montenegro, nos especializamos en Pinturas Lanco, y nos gustaría que nos incluyeran en su lista de suscriptores.

*Jorge González Guido, Departamento de Ventas*

**R/** Gracias por buscarnos en Facebook: RevistaTYT

Quiero felicitarles y a la vez solicitarles una suscripción digital.

*Franco Zúñiga*

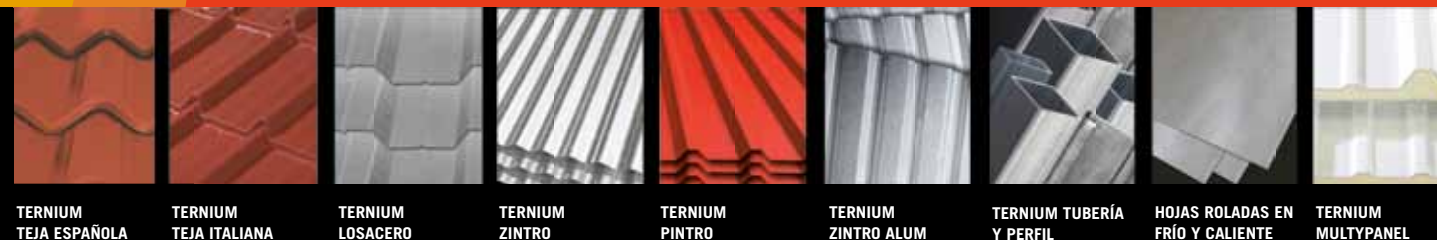
### Oportunidad

Mercado Ferretero Zúñiga requiere personal ferretero con experiencia.

LLamar: (506) 2262-6278, ó escribir: [mercado.ferretero@hotmail.com](mailto:mercado.ferretero@hotmail.com)



# Soluciones Ternium, experiencia y calidad en productos de acero



Parque Industrial Ultra Heredia  
Lagunilla de Heredia. Costa Rica  
Tel. 506 2260 8840  
[www.ternium.com](http://www.ternium.com)



Creciendo con nuestros clientes.

# Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

## INNOVACIÓN NUESTRA HERRAMIENTA DIARIA

Laca Autocatalizada para madera.  
Producto de un componente fabricado con  
resinas 100% poliuretano.

- 1 SOLO componente.
- Alto brillo y transparencia.
- Libre de plomo y mercurio.
- Puede usarse como fondo y acabado.
- Gran flexibilidad y adherencia.
- Película muy resistente.
- Alto relleno y baja viscosidad.
- Acabado brillante, satinado y mate.
- Protege y embellece muebles, puertas, artesanías y otras superficies de madera, en el campo industrial o doméstico.



Tels.: 2279-9555 / 2279-9993  
Fax: 2279-7762  
email: mobando@celcocr.com

**CELCO**  
es calidad



## Imacasa cambió las palas

Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa, muestra parte de las nuevas palas que Imacasa ya tiene en el mercado.

Y no fue porque estuvieran jugando mal, o porque les hayan sacado tarjeta roja. Simplemente, según Andrés Zamora, Gerente General de la compañía, todo se debe a una mejora en la calidad, en la presentación, "pero eso sí, sin que haya significado variar el precio"  
Y estos cambios ya llegaron al mercado, desde donde, por ejemplo, Asdrúbal Chinchilla, Administrador de Comercial La Cruz, en Santa Cruz de Turrialba, Costa Rica, dice que desde que llegaron las nuevas palas, pasaron de vender un promedio de 25 unidades por semana a comercializar entre 35 y 40. "Estas palas son muy buscadas, y no hemos tenido queja alguna. La verdad han sido cambios que

funcionan pura vida", dice Chinchilla.  
Los cambios más sensibles se han hecho en el acabado, en la hoja, mango y en el asa. "Subimos el nivel de las que ya teníamos en el mercado e incorporamos también una línea económica", agrega Zamora.  
Por ejemplo, la pala clásica ahora tiene acabados premium pasando a ser de alto nivel, el modelo Combat viene con madera de pino laqueada, asa tipo "y", inyectada sin clavo, la pala modelo Econo viene con la hoja pintada de negro, asa tipo "Ames", inyectada y sin clavo, esta pala económica es nueva, con la misma garantía y calidad de las otras, de cabo largo o corto, con hoja redonda o cuadrada.



POR USTED NOS PROPONEMOS SER  
EL PROVEEDOR MÁS INTEGRAL  
DEL GREMIO FERRETERO.

IMPORTACIONES  
**VEGA**  
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

Tel: 2494-4600 / Fax: 2444-8351 Email: ventas@importacionesvega.com  
www.importacionesvega.com

## PINCELADAS



David Ortega, Proveedor de la Ferretería Palmares en Pérez Zeledón asegura que para hacer frente a la competencia y atraer compradores no basta solo con tener buenos precios y servicio.

una zona alejada pasa por el negocio y encuentra lo que busca, es seguro que volverá aunque después tenga una ferretería más cercana".

Y es que según Ortega, hoy la competencia es tan fuerte que un solo cliente puede hacer la diferencia en un día bajo "y puede ser uno que ya conozcamos o un comprador que entra por primera vez al negocio".

En Ferretería Palmares atienden un promedio diario de más de 300 clientes y cuentan con la colaboración de 48 empleados que se distribuyen en los 5000 m2 de construcción.

Afirma que ser comprador en condiciones de tan alta competencia no es fácil, ya que "hay que adelantarse a los pedidos de los clientes. Cuando uno compra debe tener un sentido amplio y "hasta olfato". No se trata de comprar lo que a uno le guste ni lo más bonito, ni lo que sirva para llenar un espacio".

Esta ferretería opera en Pérez Zeledón desde 1996, y Ortega dice que el "vuelva mañana y se lo conseguimos" o "precisamente en la tarde nos entra el pedido" ya no son ventajas sino armas para ayudarle a la competencia.

## Olvídese del "vuelva mañana"

Cuanta razón tenía Harold Sánchez, Administrador de la Ferretería CopeAsa, de San Antonio de Peñibaye de Pérez Zeledón, cuando advirtió que aunque no existiera otro negocio cercano, "de lejos, la competencia hace sentir".

Esto lo comprendimos hasta que conversamos con David Ortega, Proveedor de la Ferretería Palmares, en Palmares de Pérez Zeledón, al indicar que "para nosotros son vitales los clientes cercanos, como los que están más lejos. Si un comprador de

## ¿Cuánto sabe sobre tratamiento de aguas negras?

Antes de tomar una decisión, los clientes buscan siempre la asesoría y recomendación de quienes más saben.

Por eso, no es extraño que los compradores acudan cada vez más a las ferreterías y depósitos de materiales.

Uno de los temas sobre los que más buscan asesoría los clientes, es sobre tratamiento de aguas negras, sobre todo para asesorarse sobre cuál es el sistema más conveniente. ¿Está usted capacitado para dar un buen servicio en esta área?

A sabiendas de la importancia de este tema, La Casa del Tanque

tiene a disposición del mercado su sistema de tratamiento de aguas negras Ecotank, un sistema biológico de dos etapas: decantación y bio-filtro, donde esta última trabaja con flujo ascendente o descendente.

Su principal función es retener los sólidos flotantes que pasarán desde la primera etapa, ambas trabajarán en conjunto con el proceso bacteriológico, la distancia existente y el tiempo que transcurre desde que la descarga ingresa al sistema al que sale permite un tratamiento y sedimentación adecuadas y aptas para su proceso.



La Casa del Tanque tiene a disposición del mercado su sistema de tratamiento de aguas negras Ecotank, un sistema biológico de dos etapas: decantación y bio-filtro, donde esta última trabaja con flujo ascendente o descendente.



Este sistema puede acompañarse de bacterias que se vierten en la descarga del sanitario y que ayudan al proceso de tratamiento de aguas residenciales, así

como de una tercera etapa que pueden ser; bio-jardineras, pilas de compensación, mismas que trabajan con lirios o dosificadores de cloro.

**Robtec**® HIGH QUALITY LOW PRICE!

**TURBO**

**DIAMANTE**

**CORTE**

**ESMERILAR**

**FLAP**

**NYLON**

**DISCOS**

ABRASIVOS PARA METAL Y CONCRETO

Tel: (506)2272-9020 2272-9695

Email: info@reposa.cr

**REPOSA**

www.reposa.cr

# Sistema Biológico

Doble etapa



¡El mejor tanque!



El sistema biológico Ecotank Doble etapa es una combinación de una fosa séptica de polietileno Ecotank adicionada a un tanque Filtro el cual mediante un sistema de filtrado, optimiza el convencional de los tanques sépticos, maximizando la descomposición de las partículas sólidas presentes en las aguas residuales para así ser vertidas de una forma más segura, higiénica y eficiente al medio ambiente.

Tel: 2227-3722 / Fax: 2226-5218

Apto: 1412-1011 San José, Costa Rica

Paso Ancho - Real Cariari - Ochomogo - zurquí

www.lacasadeltanque.com

info@lacasadeltanque.com



## PINCELADAS

### Vega premió sus clientes

Importaciones Vega premió a sus clientes por la respuesta obtenida en su pasado convivio.



Victor Rodríguez, de Rojas y Monge de Grecia.



Eladio Arias, de Motores Eladio Arias, de Pérez Zeledón.



Celedino Valverde, de Ferretería Fama, en Alajuela.

### Eaton y Abonos Agro regalones

En la pasada feria de Abonos Agro, entre quienes compraron productos Eaton participaron en la rifa de este pick-up. El ganador fue Omar Guillermo Coto (centro), Propietario de Dum del Guarco, Cartago. Lo acompañan Manrique Jiménez de Abonos Agro y Walter Ángulo de Eaton.



### ¡Quítate que voy...!

Si por alguna razón oye que tocan a la puerta... Mejor ni se esconda, porque puede ser la oportunidad que espera para vender más.

Precisamente, esto fue lo que le sucedió a Depósito Quijano, con el cierre de las operaciones de la fábrica de Plywood, en Tibás.

Ambas empresas, se disputaban buena parte del mercado mueblera y de ebanistería, ferretero, y todo sector que tenga que ver con el negocio de la madera y específicamente con la melamina. Y ahora con un competidor fuera del "ring", Depósito Quijano, piensa aprovechar el momento para sacar ventaja, con la venta de melamina colombiana de marca Pizano.

"Nosotros trabajamos con lo que el mueblera nos pide. Intentamos traer una melamina china, pero resultó un fiasco por su mala calidad. Los mismos muebleros nos decían que a la hora de meter la broca o cortar, se astillaba", indica Jeison Badilla, Comprador de Diarmo, empresa dedicada a suplir productos para muebleros y ebanistas.

Badilla dice que fue por esta

razón que decidieron seguir con la melamina de Quijano. "Es de muy buena calidad, a los clientes les gusta. Los colores que más se venden son caoba, blanco y beige", dice Badilla.

Arturo Quijano, Gerente de Ventas de Depósito Quijano, asegura que poseen cerca de 10 años de trabajar con esta melamina y cuentan con espesores de 16 mm que es la que más se vende, y 12 mm y 25 mm, pero contra pedido.

"Una de las ventajas que posee este producto es que precisamente no presenta desmoronamiento a la hora de introducirle tornillos, además de presentar cortes muy limpios", dice Quijano.

Para Jorge Acuña, Especialista en esta área, dice que la melamina es muy fácil de vender cuando se cuenta con un buen stock, por eso considera que Quijano ya posee una participación de mercado cercana al 40%.

"La idea es aprovechar las oportunidades, pues si este es un buen negocio cuando teníamos más competencia, imagínese ahora que tenemos menos", recalca Quijano.

Tanto Arturo Quijano, Gerente de Ventas y Jorge Acuña, Especialista en ventas de melamina, de Depósito Quijano, piensan entrarle más fuerte al mercado, ahora que hay menos competidores.



Madera rústica, cepillada e impregnada

**probosque**  
Productos Forestales para la Construcción

La mejor alternativa en construcción con productos forestales provenientes de plantación

LÍDER MAYORISTA EN MADERAS

Tel. 2272-4448, Guayabos de Curridabat, de la entrada a la Urb. San Ángel, 300 m sur



- Pisos
- Puertas
- Petatillos
- Tableros
- Molduras
- Marcos
- Plywood
- Fibrán
- Cartón
- Tablillas



**¡YA NO MÁS...  
DEJE DE ZARANDEAR ARENA!**

**CÁMBIESE A  
LATICRETE®**



¡Gane rapidez, tiempo y espacio!

**REPELLO PRE-MEZCLADO 3130 FINO Y 3140 GRUESO**

• Más económico, sólo se mezcla con agua • Alta adherencia • Mejor resistencia • Para uso interior y exterior  
ENCUÉNTRELO EN LAS PRINCIPALES FERRETERÍAS Y DEPÓSITOS DE MATERIALES • CONSULTAS AL 2233-4159



Sistemas Innovadores para la  
Instalación de Revestimientos Cerámicos y Piedras



## PINCELADAS

NOTICIAS DE CENTROAMÉRICA

### Constructoras exigen que gobierno les pague millonarias deudas

GUATEMALA. La Asociación Guatemalteca de Contratistas de la Construcción demandó el pago de unos 250 millones de dólares que el gobierno adeuda a empresas del sector, en algunos casos desde hace cinco años, informó el presidente de la gremial, Pedro Rocco.

La falta de pagos ha llevado a este sector a despedir a unos 150.000 trabajadores desde el anterior gobierno y el actual, detalló Rocco en rueda de prensa.

El empresario explicó que unos 150 millones de dólares son de trabajos ya ejecutados o en ejecución, mientras que el resto por obras que no han podido ser iniciadas por falta de pago. Además, la falta de pagos del Estado ha obligado a paralizar un 80% de los trabajos y un 10% de los socios de la gremial se han retirado de ella.

Ante ello, Rocco demandó al Congreso privilegiar el pago de la deuda con la emisión de bonos del tesoro por unos 562 millones de dólares, iniciativa que está en fase final de aprobación.

Fuente: <http://www.diariosyperiodicos.com>

### Cuando los obstáculos cuentan...



“Si no puedes con la competencia, únete a ella”, algo así, reza un adagio, que parecen aplicar bien en Ferretería Distribuidora Fama en Alajuela, pues sin “pelos en la lengua” y sin temores, su propietario, Seledino Valverde, cuando le preguntamos acerca de cómo luchaba con la competencia inmediata (Ferretería Hidalgo y Ferretería La Mejor), ubicadas en el mismo cuadrante, a menos de 100 metros de distancia entre una y otra, respondió: “entre los tres, hemos creado una sinergia...”. Y es que según dice, “si aquí llega un cliente preguntando por un producto, y después de mover cielo y tierra por conseguirlo, si yo sé, que en Hidalgo o en La Mejor lo pueden encontrar, entonces se lo mando a ellos”, dice Seledino, quien a la vez asegura que en este sentido, la

relación con los otros dos negocios es recíproco. “Cuando un cliente llega urgido por un artículo, su mayor deseo es ver satisfecha su necesidad, y por ello agradece cualquier orientación. Esta acción es casi como generar la venta, pues el comprador queda agradecido con la honestidad y hemos comprobado que por este servicio, ya muchos han regresado por otras compras”, argumenta Valverde. Al querer ir más allá y comprobar esta estrategia, quedó ratificada cuando Alejandro Céspedes, Comprador de la Ferretería La Mejor, aseguró que “entre ferreteros tenemos muy buena relación, y no dudamos en enviar un cliente a cualquier negocio amigo, cuando nosotros no contamos con el producto. Si estamos en el mismo sector, es cierto que por un lado somos competidores,

**Seledino Valverde (derecha), Propietario de la Ferretería Fama de Alajuela, asegura que saber encaminar los obstáculos en favor del negocio, ha sido una fortaleza. Aquí le acompañan dos de sus colaboradores: Alexander García y José Luis Bustos, vendedores.**

pero también somos aliados del negocio”. Valverde continuó diciendo que hay que ingeniársela bien para lidiar con cualquier obstáculo en beneficio de los clientes. Así por ejemplo, Fama es una ferretería que no cuenta con parqueo, pero “los clientes no tienen problema porque estacionan en la orilla de la calle, y nosotros les obsequiamos las boletas municipales de parqueo”.

# American Standard

# Calidad

que mejora toda la vida



\* Calidad disponible solo en las griferías para lavamanos y fregaderos. \*\* Consulte por estos inodoros: Champion 6Lts, Cadet III 4.8Lts y Flowise 4.8Lts.

## Incesa Standard

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

Nuestros productos de marca *American Standard* son producidos por Incesa Standard  
Tel: (506) 2519-5400 / [Ventas.CR@IncesaStd.com](mailto:Ventas.CR@IncesaStd.com) / [ServicioAlCliente.CR@IncesaStd.com](mailto:ServicioAlCliente.CR@IncesaStd.com)

### MEGA LINEAS

Mega líneas, una empresa orgullosamente costarricense!

Agradecemos a nuestros amigos ferreteros por ese primer lugar en el ranking de mayoristas en la categoría de pinturas en aerosol.

Para Mega Líneas es un privilegio ser reconocidos como los primeros a nivel nacional con sus pinturas en spray.

Este reconocimiento nos compromete con ustedes, amigos ferreteros, a seguir sirviéndoles cada día mejor, y les agradecemos que valoren nuestro buen servicio en pinturas spray de alto rendimiento, alto cubrimiento, secado rápido, gran variedad de colores y acabados, además a los mejores precios.

Tel: (506) 2240-3616 • Fax: (506) 2240-2629 • Email: [ventas@megalineas.com](mailto:ventas@megalineas.com) • [www.megalineas.com](http://www.megalineas.com) • Tibás, San José, Costa Rica

# Retos al por mayor

La participación femenina le dio emoción extra a los retos ferreteros en la pasada Expoferretera. Este año, las mujeres demostraron su capacidad al meter goles, su velocidad con el martillo y su habilidad con el taladro, sin embargo, los ferreteros no se quedaron atrás.



Como si se tratara de la final del Mundial de Fútbol, el reto de penales de Hunter también mantuvo la atención y las miradas fijas en el marco.



## Cazadoras del martillo

La empresa Hunter fue una de las empresas ganadoras del reconocimiento por mayor número de retos realizados durante la feria. Este grupo de mujeres aceptó el Reto Hunter de clavar la mayor cantidad de clavos, en el menor tiempo posible.



## ¡Qué puntería!

Más de un ferretero desearía tenerla como capacitadora para clientes de carpintería. Carol Brizuela, fue la ganadora del Reto Hunter, ella clavó 50 clavos en menos de 4 minutos. Brizuela visitó la feria para acompañar a su esposo Roberto Chinchilla, Promotor de Ventas de Intaco.



El Grupo G&Q le puso mucho sabor a Expoferretera con la originalidad de sus retos, que incluyó la incorporación y el disfrute de los visitantes.

## Grupo G&Q / Festacro S.A.

**Contacto:** Greivin López Zúñiga

**Cargo:** Gerente General

**Tel.:** (506) 2447-7886

**Email:** info@grupogyq.com

**URL:** www.grupogyq.com



Atiko World puso a los asistentes a encontrar la llave para abrir la puerta que posteriormente los llevaría a cosechar varios premios alusivos de la empresa.



En el Stand de Vega, las mujeres demostraron su habilidad con los taladros NEO inalámbricos.

## Ducha en competencia

La empresa Matex, lanzará al mercado una nueva ducha, denominada Súper Ducha 4, marca Fame, brasileña que buscará competir con las más "pintadas" del mercado. Según Gerardo Hernández, Gerente de Ventas de Matex, se trata de un producto de calidad, "una novedad en termo duchas, con más alternativas de temperatura". Hernández indica que entre sus principales ventajas está el "ahorro de energía y agua en el baño, diseño atractivo, seguridad y durabilidad, producto pre probado con agua y energía siguiendo estándares ISO 9001".

Otros de los beneficios que presenta la ducha es precios competitivos, garantía y respaldo de una fábrica con experiencia de



70 años de producir duchas.

Frente a otras duchas como Lorenzetti, Hernández comenta que Fame se diferencia "en la estructura mecánica, contactos eléctricos reforzados con baño de plata para mayor durabilidad, cables eléctricos en colores, lo que permite identificar las fases y realizar una instalación correcta".

## De Upala al corazón de la feria

Sus proveedores lo habían invitado, y ya había recibido varias llamadas de la organización, y a todas desde el primer momento dio su afirmación.

Ese día, se levantó muy temprano, y con el paso de quienes se alistan para algo importante, Elkin Coto, Propietario de la Ferretería Almacén Edeco, en Upala, se dejó venir para Expoferretera.

¿Vale la pena un viaje tan largo, para visitar una feria? Nos miró por encima de sus lentes, mientras apreciaba algunos modelos en taladros inalámbricos, y afirmó: "claro que vale la pena. Lo que usted haga por hacer crecer su negocio, tiene resultados inmediatos, y venir a Expoferretera da resultados instantáneos".

Coto asegura que siempre viene a Expoferretera y en cada edición siempre se encuentra con una experiencia diferente. "Llegué en busca de ofertas y de nuevos productos, así como contactos nuevos de mayoristas y los encontré. Solo eso, hace que el viaje valga la pena", dice Elkin.



**Elkin Coto, Propietario de la Ferretería Almacén Edeco en Upala.**

Coto agrega que para observar toda la feria se toma su tiempo. "Hay que ver las cosas con detenimiento, y los negocios no pueden tratarse a la ligera, por eso cuando vengo, me tomo dos días".

Elkin dice que por los 80 clientes en promedio que les visitan a diario, hay que estar al día en el mercado. "Imagínese lo que sería que un comprador llegue en busca de un producto y que no lo tengamos porque no estamos actualizados... Hay que sacar provecho de las oportunidades que da el mercado y las ferias son una de ellas".

# El mercadeo también sirve para comprar

Las técnicas de mercadeo por lo general, han sido diseñadas y aplicadas a través del tiempo, como herramientas que utilizan las compañías para llevar los productos y servicios a los diferentes mercados, tratando de satisfacer las necesidades de las personas que los adquieren.

Por José Norberto Rivera Romero

Como un valor agregado, los consumidores finales pueden obtener grandes beneficios de las técnicas del mercadeo, si conocen esta disciplina y aplican los conceptos en los que se fundamenta, cuando realizan sus compras.

Un consumidor que conoce la mezcla del mercadeo denominada las cuatro P (producto, precio, plaza y promoción), está en capacidad de realizar sus compras

con criterios más fundamentados, que le permitirán adquirir productos y servicios con los que logre un mayor grado de satisfacción.

## Estrategias

La estrategia de producto le permitirá a un comprador de bienes de consumo, comparar las diferentes marcas de un mismo producto, en aspectos como el contenido real, la información que se muestra en las etiquetas, las ventajas del empaque, el respaldo de la marca y la calidad prometida por cada una.

La estrategia de precio es un componente fundamental para que el comprador evalúe si el precio asignado al producto o servicio es justo, si los descuentos o rebajas que se anuncian muchas veces, son realmente aplicados, y si al realizar el pago, el cobro se efectúa correctamente, pues sucede con frecuencia que en la estantería se exhibe un precio y en el sistema de las cajas se mantiene otro, por lo que siempre es bueno corroborar cuánto se le está cobrando cuando lleva artículos de oferta.

La estrategia de promoción puede ser muy útil para que el consumidor valore si la información recibida por los diferentes medios, sobre el producto o ser-



vicio, es certera y completa, pues en muchas campañas publicitarias y promocionales, se presenta información incorrecta o hay ausencia de información esencial para que el comprador pueda decidir si le conviene comprar o no.

La estrategia de distribución juega un papel importante en las decisiones de un consumidor, con respecto a los tipos de negocios que visitará para adquirir sus productos o servicios. El hecho de saber que un sistema de distribución se conforma de varios canales en los que participan diferentes empresas, le abre al comprador la posibilidad de investigar y comparar opciones de sitios de compra, para seleccionar la que mejor se ajuste a sus condiciones como cliente.

Un consumidor informado y con conocimientos de mercadeo, probablemente sea más exigente y tenga criterios más definidos

sobre lo que le conviene comprar, lo que le permitirá actuar más racionalmente ante el bombardeo de información del que es objeto todos los días. Un mercado de consumidores exigente, crítico, y racional, obligaría a las empresas a ser más competentes, innovadoras y posiblemente exitosas, por eso bien vale el esfuerzo que se pueda realizar, para que los consumidores conozcan sobre técnicas de mercadeo y con ello tomen decisiones más acertadas a la hora de comprar. Al ejecutar estas estrategias de mercadeo, usted ya va un paso adelante...

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

# metabo®

metabo®  
Professional  
Class



## AL MEJOR PRECIO



**¡Que buena Suerte!**  
**Merlyn Cedeño Segura**  
Ced. 3 356 963  
Empresa:  
Anexos Industriales Cordobes  
Fue la ganadora de la promoción Expoferretera 2010 de  
**INTACO**  
Morteros para construir  
¡Felicidades!

# DEJE QUE LO SEDUZCAMOS

## en Pérez Zeledón

En Expoferretera usted entrará probablemente por una puerta pequeña donde le entregarán su gafete y demás información, pero es fijo que después de darse una vuelta, saldrá por la puerta grande.



pero sobre todo la posibilidad de explotar otros nichos de mercado, con el fin de encontrar compradores nuevos.

Cuando le preguntamos a Ernesto Venegas, Proveedor de la Ferreteria Boston (Diunytra), en el centro de Pérez Zeledón, sobre esta feria, estimó conveniente su realización, pues consideró importante para el sector de la zona, que los mayoristas exhibieran sus tecnologías y productos al alcance de los ferreteros.

“Hay quienes por la lejanía y por tiempo no pudieron viajar a San José a la Expoferretera, pero ahora tienen una oportunidad cercana aquí en Pérez Zeledón”, dijo Venegas.

### ¿Qué ofrece?

De repente, cualquier ferretero podría pensar que lo tiene todo en su ferreteria, y que si no es así, tarde o temprano sus proveedores se encargarán de que lo tenga en sus exhibidores y anaqueles. Sin embargo, decir hoy: “para luego” es tarde...

En vista de que la competencia cada día es más fuerte, y que precisamente ya no se compete solo por precio, Expoferretera Pérez Zeledón está en capacidad de ofrecerle:

- Actualización (ponerse al día en productos y técnicas de aplicación y trabajo, que después

puede transmitir a sus compradores).

- Negociación de precios y combos de producto. A su negocio puede ser que el vendedor o agente, le presente ofertas llamativas, pero en una feria estas promociones terminan siendo mejores, ya que estos eventos conforman el encuentro entre quienes toman directamente las decisiones y conocen los máximos alcances. Recuerde aquello del regateo...

- No es lo mismo planear estrategias de venta sobre productos que ya tiene, que hacerlo sobre artículos de feria que aún no están en su ferreteria, y en ese sentido es recomendable hacerse acompañar de su personal de ventas, ya que es el que mejor tiene olfato sobre lo que más le conviene para el negocio.

- Diversión. Recuerde que el entretenimiento que presenta las ferias se presta para hacer amigos, para compartir, y esto da la posibilidad de hasta medir a sus competidores más fuertes. ¿Cuántas veces en el año tiene usted como empresario de entablar una conversación sobre el negocio con su rival comercial más acérrimo? Quizás en una conversación, salgan más oportunidades de negocio, y a quién creía su competidor, termine más bien siendo su aliado.

Al igual que lo fueron en Expoferretera, en Pérez Zeledón las demostraciones de producto buscarán crear una mayor y mejor capacitación entre los asistentes.

Cuando le hablamos de seducción es porque Expoferretera Pérez Zeledón le aguarda con un sinfín de sorpresas en toda dimensión: productos novedosos, descuentos, promociones, actividades como una pasarela de productos y herramientas, demostraciones,

## expo FERRETERA & Automotriz Pérez Zeledón

17 y 18 de julio, 2010

Lugar: Feria del Productor Generaleño

Horario: 11 a.m. a 8 p.m.

### Actividades:

#### Sábado a partir de las 5:00 p.m.

Pasarela con modelos, demostración de productos nuevos

Concurso de Karaoke

Chicharrones y música

#### Domingo a partir de las 11:00 a.m.

Inflables para los niños y pinta caritas



## ¡Ya Viene!



# ¡Se busca!

El Ranking de Mayoristas representa a las empresas proveedoras más buscadas del mercado, de acuerdo con las ferreterías.

a las empresas proveedoras más buscadas en las categorías más sensibles en venta para

que permitió detallar los mayoristas preferidos del mercado, de acuerdo con las categorías más importantes de productos. La pregunta que dirigió el estudio y que fue hecha principalmente al dueño de la ferretería (ferretero), encargado de compras o proveedor, o bien, al encargado directo del manejo de inventarios, fue: *¿Cuál es su proveedor preferido en (aquí se les mencionó cada una de las categorías que conforman el ranking)?*

Si los mayoristas del mercado se pudieran comparar con estrellas de cine o cantantes de la máxima moda, probablemente a la prensa farandulera le bastaría y los encontraría, con solo acceder al Ranking de Mayoristas de TYT. Sin embargo, aunque no se trate de estrellas para muchos, lo cierto es que para los ferreteros del mercado sí lo son. En primer instancia, los proveedores son los encargados de ponerlos al día en cuanto a productos se refiere y son el "brazo derecho" que cualquier negocio, con deseos de surgir, necesita. El estudio, elaborado por la empresa Demoscopia, a solicitud de TYT, conforma el resultado de una muestra de 75 negocios del mercado ferretero, en lo que se denomina como ferreterías y depósitos de materiales, y

Posteriormente, a los consultados también se les preguntó qué era lo que más valoraban en cada categoría con respecto a su proveedor y al producto, y que se dará a conocer en informaciones posteriores. La información presenta, además de las menciones de los proveedores para cada categoría, los porcentajes de participación de acuerdo con los votos, así como su posición tanto en el ranking actual como la del año pasado. Los cortes en cada una de las categorías se hicieron en el número más alto de empate, lo que para este año también permitió la incorporación de más participantes por categoría.

Igualmente, para aquellas categorías donde el total de la muestra o votos no suman 75, se debe consecuentemente, a que la diferencia responde a que los consultados dijeron no saber, prefirieron no responder o simplemente no tienen proveedor y no comercializan ese tipo de productos.

## Lo que arroja el ranking

- El ranking representa una "radiografía" clara de la actualidad que se maneja en el mercado.
- Refleja el dinamismo que posee el sector, así como el valor que las ferreterías brindan a sus socios comerciales.
- Brinda un panorama sobre la estrategia de compras de los ferreteros y hacia donde están encaminando sus esfuerzos.
- Necesariamente, se convierte en una guía de compras para ferreteros que apenas ingresan el mercado, y para redirigir sus estrategias para quienes acumulan experiencia en el sector.

**cemix**  
Fabrica y comercializa materiales de construcción para la instalación de acabados.

- MORTEROS ADHESIVOS**  
Para la instalación de cerámicas, azulejos, porcelanatos, vidrio-block, mármol y piedras naturales.
- ADEBLOK REPELLOS**  
Grueso y Fino  
Producto modificado con látex y fibra para evitar el agrietamiento y fisuras.
- FRAGUAS BOQUILLEX**  
Producto de alta calidad con arena y sin arena, incluye sellador y antihongos, amplia variedad de colores.

Cemix de Costa Rica • Tel.: (506) 2254-3200 • 2254-3900 / Telfax: 2254-3400 / [www.cemix.com](http://www.cemix.com)

**TORNICENTRO**

"Líderes en Experiencia"  
"Líderes en Servicio"

TORNICENTRO Sucursal San Antonio de Belén: Tel: 2239-7272 • Fax: 2239-2828

# Ranking de Mayoristas Ferreteros

Este Ranking brinda un panorama sobre la estrategia de compras de los ferreteros y hacia donde están encaminando sus esfuerzos.

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	PORCENTAJE	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
-----------	-----------	---------	-------	------------	-----------------------	----------

## Abrasivos

### Discos

NA	1	Importaciones Vega	13	17%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	2	Distribuidora Arsa	10	13%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
1	3	Capris	9	12%	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000
5	4	Transfesa	7	9%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
2	5	Valco	6	8%	Oscar Coto	(506) 2552-2222
NA	5	Reposa	6	8%	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
NA	5	3M Costa Rica S.A.	6	8%	Gustavo Ángulo	(506) 2277-1000
NA	5	Rosejo	6	8%	José Schifter	(506) 22967670

### Lijas

5	1	3M Costa Rica S.A.	23	31%	Gustavo Ángulo	(506) 2277-1000
1	2	Reposa	20	27%	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
NA	3	Transfesa	5	7%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	4	Torneca	1	1%	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7774

## Accesorios Electrónicos

1	1	Importaciones Vega	18	24%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	2	Audio Accesorios de CR	13	17%	Jorge Blanco	(506) 2218-1439
4	3	El Eléctrico Ferretero	11	15%	Carlos Barquero	(506) 2259-0101
3	4	Distribuidora Arsa	10	13%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

## Adhesivos

NA	1	Unidos Mayoreo	15	20%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
5	2	3M Costa Rica S.A.	7	9%	Gustavo Ángulo	(506) 2277-1000
NA	2	Grupo Xilo	7	9%	Juan Tuk Durán	(506) 2279-7985
NA	3	Lanco	5	7%	Ignacio Osante	(506) 2438-2557
4	3	Reposa	5	7%	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
NA	3	Durman	5	7%	Luis Martínez	(506) 2436-4700
NA	3	Transfesa	5	7%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	3	Henkel	5	7%	Marvin González	(506) 2277-4800
NA	3	Intaco	5	7%	Mauricio Alvarado	(506) 2211-1717
NA	3	Megalíneas	5	7%	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
NA	3	Importaciones Camvi	5	7%	Randall Campos	(506) 2260-8594
NA	3	Albatros	5	7%	Miguel Serodio	(506) 2291-1960



SOMOS #

EN REPELLOS



RANKING DE MAYORISTAS  
CATEGORIA PRODUCTOS PARA REPELO Y MORTEROS



IMPERPLASTER®  
REPELLA MEJOR®

GRACIAS POR PREFERIRNOS



SERVICIO TÉCNICO: TEL: (506) 2218-1110, (506) 2236-0421 FAX: (506) 2218-1107, (506) 2297-3355

E-mail: [info@impersacr.com](mailto:info@impersacr.com) Website: [www.impersacr.com](http://www.impersacr.com)





## Ranking de Mayoristas Ferreteros

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	PORCENTAJE	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
-----------	-----------	---------	-------	------------	-----------------------	----------

### Bombillos y Electricidad

#### Bombillos

1	1	Importaciones Vega	19	25%	Rafael Vargas	(506) 2205-2525
4	2	El Eléctrico Ferretero	11	15%	Carlos Barquero	(506) 2494-4600
5	3	Distribuidora Arsa	8	11%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
3	4	Arqdeco	5	7%	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
NA	4	Transfesa	5	7%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	4	Tecno-Lite	5	7%	Alberto Carvajal	(506) 2235-6061
NA	4	Tudeco	5	7%	David Tseng	(506) 2231-7307
NA	4	Grupo Ferretero G&Q	5	7%	Greivin López	(506) 2447-7886
NA	4	Imacasa	5	7%	Andrés Zamora	(506) 2293-2780

#### Lámparas

1	1	Importaciones Vega	5	7%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
5	1	El Eléctrico Ferretero	5	7%	Carlos Barquero	(506) 2259-0101
4	2	Cosmac	4	5%	Isidro Porras	(506) 2260-7575
1	2	Arqdeco	4	5%	Christian Jiménez	(506) 2272-4007
NA	3	Transfesa	3	4%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	3	Unidos Mayoreo	3	4%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
NA	3	Distribuidora Arsa	3	4%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	3	Sylvania	3	4%	José Luis Pérez	(506) 2210-7600
NA	3	Casa Eléctrica	3	4%	Marvin Villalobos	(506) 2276-4052
NA	3	Cofersa	3	4%	Armando Salazar	(506) 2205-2525

### Cerrajería

1	1	Indudi	37	49%	Jorge Argilés	(506) 2293-5454
NA	2	Transfesa	4	5%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	2	Importaciones Vega	4	5%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
3	3	Distribuidora Arsa	3	4%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	3	Masaca	3	4%	Mario Salazar	(506) 2244-4044
NA	3	Unidos Mayoreo	3	4%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822

### Compresores y Generadores Eléctricos

#### Compresores

1	1	Cofersa	17	23%	Armando Salazar	(506) 2205-2525
5	2	Unidos Mayoreo	14	19%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
4	3	Importaciones Vega	13	17%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
6	3	Capris	13	17%	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
2	4	Torneca	10	13%	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7704
NA	5	Proveeduría Total	8	11%	Francisco Herrera	(506) 2219-3232

# MACHETES IMACASA

# LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

# ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



www.imacasa.com



Fuerza en su trabajo



## Ranking de Mayoristas Ferreteros

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	PORCENTAJE	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
-----------	-----------	---------	-------	------------	-----------------------	----------

### Generadores eléctricos

2	1	Unidos Mayoreo	15	20%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
1	2	Cofersa	13	17%	Armando Salazar	(506) 2205-2525
6	3	Capris	8	11%	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
4	4	Torneca	7	9%	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7704
5	4	Distribuidora Arsa	7	9%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
4	5	Importaciones Vega	5	7%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	5	Proveeduría Total	5	7%	Francisco Herrera	(506) 2219-3232

### Fibras. Mecate

3	1	NT Centroamérica	20	27%	Carlos Mario Gallego	(506) 2293-6916
1	2	Fibras de Centroamérica	15	20%	Juan Bautista Robles	(506) 2286-0919
NA	3	Distribuidora Arsa	5	7%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	3	Cosmac	5	7%	Isidro Porras	(506) 2260-7575
NA	3	Importadora América	5	7%	Erick Bermúdez	(506) 2292-2424

### Fregaderos

3	1	EB Técnica	24	32%	Marco Hernández	(506) 2210-8960
1	2	Abonos Agro	13	17%	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
2	3	Inasa	5	7%	Miguel Mora	(506) 2282-6366
4	3	Distribuidora Arsa	5	7%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	3	Ceinsa	5	7%	Franklin Herrera	(506) 2217-3600
NA	3	Valco	5	7%	Oscar Coto	(506) 2552-2222

### Grifería

1	1	Distribuidora Arsa	31	41%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
2	2	Abonos Agro	13	17%	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	3	Transfesa	6	8%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	4	Distribuidora Tania By Koby	5	7%	Lorenzo Pizano	(506) 2239-7433
5	4	Matex	5	7%	Enrique Hernández	(506) 2291-7878
NA	4	Incesa	5	7%	Carlos Castro	(506) 2519-5400
NA	4	Grupo Ferretero G&Q	5	7%	Greivin López	(506) 2447-7886

### Herramientas Eléctricas

3	1	Importaciones Vega	28	37%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	2	Abonos Agro	13	17%	Eduardo De Vries	(506)2212-9320
NA	3	Unidos Mayoreo	8	11%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
6	3	Capris	8	11%	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
1	3	Cofersa	8	11%	Armando Salazar	(506) 2494-4600
NA	4	Reposa	5	7%	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
NA	4	Torneca	5	7%	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7777



# Confío en el servicio

Nuestra experiencia de más de 30 años nos permite garantizar productos seguros y confiables para el sector ferretero. Supervisamos cada etapa del proceso de producción y de distribución a través de un estricto control, para brindar soluciones con altos estándares de calidad.



**LÍNEA FERRETERA**





WWW.EAGLECENTROAMERICANA.COM • (506) 2261-1515 / (506) 2237-8759 • PARQUE INDUSTRIAL LA VALENCIA



## PLASTIMEX S.A.

CALIDAD · SERVICIO · VARIEDAD

# Somos fabricantes importadores directos





Mesas y Sillas
Hogar
Agroindustrial
Tablilla Plástica
Jardín
Avícola

**TABLILLA PLASTICA PARA CIELO RASO**  
 Producto Nuevo

Tel. **2453-1251**

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



## Ranking de Mayoristas Ferreteros

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	PORCENTAJE	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
<b>Herramientas agrícolas</b>						
1	1	Imacasa	21	28%	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
NA	2	Unidos Mayoreo	15	20%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
NA	3	Transfesa	6	8%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	4	Masaca	3	4%	Mario Salazar	(506) 2244-4044
NA	4	Importaciones Vega	3	4%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
5	4	Distribuidora Arsa	3	4%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	4	Importadora América	3	4%	Erick Bermúdez	(506) 2292-2424
6	4	Acuña y Hernández	3	4%	Luis Acuña	(506) 2262-1414

## Herramientas manuales

NA	1	Unidos Mayoreo	22	29%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
3	2	Indudi	17	23%	Jorge Argilés	(506) 2293-5454
4	3	Transfesa	8	11%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	4	Importaciones Vega	5	7%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	5	Grupo Ferretero G&Q	3	4%	Greivin López	(506) 2447-7886
NA	5	Imacasa	3	4%	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
6	5	Distribuidora Arsa	3	4%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

## Jardinería

NA	1	Unidos Mayoreo	13	17%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
1	2	Imacasa	12	16%	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
2	3	Transfesa	9	12%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
5	4	Masaca	5	7%	Mario Salazar	(506) 2244-4044
NA	4	Importadora América	5	7%	Erick Bermúdez	(506) 2292-2424

## Láminas

### Fibro cemento

1	1	Plycem	31	41%	Jaime Barrientos	(506) 2575-4300
2	2	Mayoreo del Istmo	2	3%	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
NA	2	Macopa	2	3%	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
NA	2	Cosmac	2	3%	Isidro Porras	(506) 2260-7575

### Gypsum

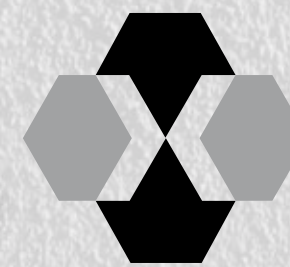
1	1	Tecni Gypsum	16	21%	Luis Eduardo Chacón	(506) 2272-0265
2	2	Macopa	11	15%	Erik Aguilar	(506) 2233-1233

## Loza sanitaria

1	1	Incesa Standard	26	35%	Carlos Castro	(506) 2519-5400
3	2	Valco	11	15%	Oscar Coto	(506) 2552-2222
2	3	Abonos Agro	9	12%	Eduardo De Vries	(506) 2212-9320

## Madera

2	1	Buen Precio	20	27%	Silvia Jiménez	(506) 2272-1111
1	2	Abonos Agro	18	24%	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
3	3	Amanco	12	16%	Luis Rodríguez	(506) 2209-3400



# cemix

**Fabrica y comercializa materiales de construcción para la instalación de acabados.**

## MORTEROS ADHESIVOS

- ▶ **Cemix Estandar** (Cumple norma ANSI 118.1).  
Mortero de capa gruesa para pegar cerámica (ayuda en bases irregulares).
- ▶ **Cemix Plus** (Cumple norma ANSI 118.1).  
Mortero con antideslizante para cerámica y azulejos.
- ▶ **Cemix PSP** (Cumple norma ANSI 118.4).  
Mortero especial para Porcelanatos y para pegar piso sobre piso.
- ▶ **Cemix AMU** (Excede la norma 118.4).  
Mortero multiuso de alta adherencia para cerámicas, porcelanatos, piedra naturales en interior y exterior.
- ▶ **Cemix Fraguas BOQUILLEX** (Cumple norma ANSI 118.6).  
100% lavable, no se mancha, colores firmes, resistente a la humedad.

## MORTEROS ADEBLOK

- ▶ **Repello Cemix Adeblok** (Cumple norma ASTM C-190).  
Grueso y Fino, modificado con látex y fibra, no se fisura.
- ▶ **Cemix Adeblok Proyectable** (Cumple norma ASTM C-190).  
Mortero modificado con látex y fibras. Fácil de utilizar con máquina lanzadora.
- ▶ **Cemix Basecoat** (Cumple normas ASTM C-266 / C-109).  
Mortero especialmente formulado para aplicar sobre láminas cementicias.
- ▶ **Cemix Levantado de Block**  
Mortero para pegar Block y ladrillo. Ahorra tiempo y dinero, listo para usar.
- ▶ **Cemix Nivelador de Piso**  
Mortero modificado con látex y fibra para nivelar pisos. No se agrieta ni fisura.
- ▶ **Cemix Estuco Acrílico**  
Variedad de colores, no decolora, fácil de aplicar y excelente cobertura.
- ▶ **Cemix Estuco Cementicio**  
Variedad colores. Tres trabajos en uno: repella, afina, pinta.

## PRODUCTO NUEVO

- ▶ **Cemix Pasta para Gypsum**  
Pasta multiuso, especial para juntas de láminas de Gypsum. Fácil de usar y lijar.





## Ranking de Mayoristas Ferreteros

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	PORCENTAJE	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
-----------	-----------	---------	-------	------------	-----------------------	----------

### Mangueras, Bombas y Tanques para agua

#### Mangueras

1	1	Plásticos Sirena	20	27%	Franklin Chaves	(506) 2235-8005
2	2	Durman	9	12%	Erick Bermúdez	(506) 2436-4700
7	3	Transfesa	6	8%	Luis Martínez	(506) 2210-8999
NA	4	Unidos Mayoreo	5	7%	Marco Hernández	(506) 2292-2424
NA	5	Imacasa	4	5%	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
NA	5	Cosmac	4	5%	Isidro Porras	(506) 2260-7575
NA	5	Rosejo	4	5%	José Schifter	(506) 2296-7670
NA	5	Distribuidora Arsa	4	5%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

#### Bombas para agua

1	1	Durman	17	23%	Luis Martínez	(506) 2436-4700
2	2	Campos Rudin	11	15%	Óscar Campos	(506) 2257-4604
NA	3	Bombagua	5	7%	José Berroterán	(506) 2276-4122
NA	3	Cosmac	5	7%	Isidro Porras	(506) 2260-7575
3	3	Cofersa	5	7%	Armando Salazar	(506) 2205-2525

#### Tanques para agua

1	1	La Casa del Tanque	15	20%	David Peña	(506) 2227-3722
2	2	Durman	12	16%	Luis Martínez	(506) 2436-4700
3	3	Abonos Agro	9	12%	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
5	4	Rotoplas	7	9%	Rodolfo Pacheco	(506) 2537-2485
NA	5	Mucho Tanque	4	5%	Guy Charlebois	(506) 2573-8181
NA	5	Cosmac	4	5%	Isidro Porras	(506) 2260-7575

### Máquinas para soldar

1	1	Unidos Mayoreo	14	19%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
NA	2	Importaciones Vega	10	13%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	3	Capris	8	11%	Werner Ossenbach	(506) 2519-5050
4	4	Tomeca	5	7%	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7704

### Materiales eléctricos

4	1	Distribuidora Arsa	19	25%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
5	2	Cosmac	7	9%	Isidro Porras	(506) 2260-7575
1	3	El Eléctrico Ferretero	6	8%	Carlos Barquero	(506) 2259-0101
6	4	Matex	3	4%	Álvaro Padilla	(506) 2291-7878
2	4	Abonos Agro	3	4%	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
NA	5	Transfesa	2	3%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	5	Importaciones Vega	2	3%	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	5	Sylvania	2	3%	José Luis Pérez	(506) 2210-7600

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	%	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
-----------	-----------	---------	-------	---	-----------------------	----------

### Materiales de construcción e implementos

#### Arena y piedra

3	1	Holcim	14	19%	Sergio Egloff	(506) 2205-3000
NA	2	Tajo Lindora	10	13%	No especificado	
1	3	Pedregal	8	11%	José Miguel Campos	(506) 2298-4242

#### Bloques de concreto

1	1	Pedregal	17	23%	José Miguel Campos	(506) 2298-4242
NA	2	Grupo Irazú	8	11%	Iván Sibaja	(506) 2278-2525
3	3	Holcim	5	7%	Sergio Egloff	(506) 2205-3000

#### Carretillos y baldes

1	1	Espartaco	13	17%	Ricardo Díaz	(506) 2272-4603
NA	2	Unidos Mayoreo	11	15%	Javier Velásquez	(506) 2275-8822
NA	2	Imacasa	11	15%	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
2	3	Abonos Agro	10	13%	Eduardo De Vries	(506) 2212-9320
4	4	Transfesa	5	7%	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	4	Distribuidora Arsa	5	7%	Luis Fernando Arguedas	(506) 2285-4224

#### Cemento

2	1	Cemex	25	33%	Carlos González	(506) 2201-2000
1	2	Holcim	17	23%	Sergio Egloff	(506) 2205-3000

#### Productos para repello

1	1	Impersa	21	28%	Mauricio Orozco	(506) 2218-1110
2	2	Intaco	19	25%	Mauricio Alvarado	(506) 2211-1717
3	3	Cemex	8	11%	Carlos González	(506) 2201-2000
NA	3	Cemix	8	11%	Pablo Covo	(506) 2254-3200
5	3	Pedregal	8	11%	Luis Solano	(506) 2298-4242

### Pinturas y especialidades

#### Barnices

1	1	Sur Química	21	28%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	11	15%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
2	3	Kativo	6	8%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	3	Celco	6	8%	German Obando	(506) 2279-9555
NA	4	Corona	5	7%	Milthon Alfaro	(506) 2215-2303
4	5	Sherwin Williams	2	3%	Pablo Villalta	(506) 2272-0579

# CUCHILLAS IMACASA



• Disponible en Blister

## LAS ORIGINALES



ISO 9001 CERTIFIED

Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos



# IMACASA

FUERZA EN SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA  
www.imacasa.com

## Ranking de Mayoristas Ferreteros

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	PORCENTAJE	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
-----------	-----------	---------	-------	------------	-----------------------	----------

### Especialidades

1	1	Sur Química	22	29%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	11	15%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
2	3	Kativo	7	9%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	4	Corona	5	7%	Milthon Alfaro	(506) 2215-2303
NA	5	Celco	4	5%	German Obando	(506) 2279-9555
4	6	Sherwin Williams	3	4%	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
5	6	Pinturas Alfa	3	4%	Edgar Hidalgo	(506) 2433-8155

### Impermeabilizantes

1	1	Sur Química	20	27%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	12	16%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
2	3	Kativo	6	8%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	4	Corona	5	7%	Milthon Alfaro	(506) 2215-2303
NA	5	Celco	4	5%	German Obando	(506) 2279-9555
5	6	Sherwin Williams	3	4%	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
NA	6	Pinturas Alfa	3	4%	Edgar Hidalgo	(506) 2433-8155

### Pintura

1	1	Sur Química	21	28%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	11	15%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
2	3	Kativo	8	11%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	4	Corona	5	7%	Milthon Alfaro	(506) 2215-2303
NA	5	Celco	3	4%	German Obando	(506) 2279-9555
4	6	Sherwin Williams	2	3%	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
NA	6	Pinturas Alfa	2	3%	Edgar Hidalgo	(506) 2433-8155

### Pintura en aerosol

2	1	Megalíneas	18	24%	Victor Cordero	(506) 2240-3616
1	2	Rosejo	8	11%	José Schiffer	(506) 2296-7670
5	2	Transfesa	8	11%	Marco Hernández	(506) 2210-8989
NA	3	Sherwin Williams	7	9%	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
NA	4	Sur Química	5	7%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
NA	5	Corona	3	4%	Milthon Alfaro	(506) 2215-2303
3	6	Distribuidora Ferretera Marín	2	3%	Idalie Méndez	(506) 2248-9432

### Pintura exterior

1	1	Sur Química	21	28%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	12	16%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
2	3	Kativo	7	9%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
6	4	Corona	5	7%	Milthon Alfaro	(506) 2215-2303
NA	5	Celco	3	4%	German Obando	(506) 2279-9555
4	5	Sherwin Williams	3	4%	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
5	6	Pinturas Alfa	2	3%	Edgar Hidalgo	(506) 2433-8155



**Una Compañía, un sólo propósito...**

**ofrecerle soluciones integrales**

Holcim trabaja para ofrecerle soluciones integrales en sistemas constructivos, y así contribuir al desarrollo de Costa Rica.

Por eso, tiene a su disposición plantas especializadas en la fabricación de cementos, agregados, concreto premezclado y productos prefabricados de concreto, que cumplen con los más estrictos estándares de calidad.

[www.holcim.cr](http://www.holcim.cr)

Tel. (506) 2205-2800



Fortaleza. Desempeño. Pasión.

## Ranking de Mayoristas Ferreteros

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	PORCENTAJE	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
-----------	-----------	---------	-------	------------	-----------------------	----------

### Pintura interior

1	1	Sur Química	21	28%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	12	16%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
2	3	Kativo	7	9%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	4	Corona	5	7%	Milthon Alfaro	(506) 2215-2303
NA	5	Celco	3	4%	German Obando	(506) 2279-9555
4	6	Sherwin Williams	2	3%	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
NA	6	Pinturas Alfa	2	3%	Edgar Hidalgo	(506) 2433-8155

### Selladores

1	1	Sur Química	20	27%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	13	17%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
2	3	Kativo	6	8%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	4	Corona	4	5%	Milton Alfaro	(506) 2215-2303
NA	5	Celco	3	4%	Germán Obando	(506) 2279-9555
4	6	Sherwin Williams	2	3%	Pablo Villalta	(506) 2272-0579
NA	6	Pinturas Alfa	2	3%	Edgar Hidalgo	(506) 2433-8155

### Solventes

4	1	Transmerquín	11	15%	Héctor Abril	(506) 2537-0010
1	2	Sur Química	9	12%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	9	12%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
5	3	Celco	8	11%	German Obando	(506) 2279-9555
NA	4	Solasa	6	8%	Jorge Luis Hidalgo	(506) 2438-0453
2	5	Kativo	4	5%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
NA	6	Duralac	2	3%	Javier Jiménez Santana	(506) 2257-7075
NA	6	Corona	2	3%	Milton Alfaro	(506) 2215-2303

### Tintes

1	1	Sur Química	19	25%	Eduardo Fumero	(506) 2211-3601
3	2	Lanco	11	15%	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
2	3	Kativo	7	9%	Rafael Díaz	(506) 2216-6240
4	3	Celco	7	9%	German Obando	(506) 2279-9555
NA	4	Solasa	3	4%	Jorge Luis Hidalgo	(506) 2438-0453
NA	5	Corona	2	3%	Milton Alfaro	(506) 2215-2303

### Pisos

#### Cerámica

1	1	Abonos Agro	15	20%	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
5	2	Mayoreo del Istmo	12	16%	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
NA	2	Macopa	12	16%	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
2	3	Macavi	5	7%	Ricardo Arias	(506) 2293-6846

Rank 2009	Rank 2010	EMPRESA	VOTOS	%	GERENTE O PROPIETARIO	TELÉFONO
-----------	-----------	---------	-------	---	-----------------------	----------

### Madera

1	1	Abonos Agro	15	20%	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320
NA	2	Buen Precio	12	16%	Silvia Jiménez	(506) 2272-1111

### Productos Químicos

1	1	Grupo Xilo	24	32%	Juan Tuk Durán	(506) 2279-7985
2	2	Intaco	10	13%	Mauricio Alvarado	(506) 2211-1717
6	3	Transmerquín	8	11%	Héctor Abril	(506) 2537-0010
3	4	Laticrete	7	9%	Luis Alfonso Fernández	(506) 2233-4159

### Techos de zinc

1	1	Metalco	20	27%	Santiago Dapena	(506) 2247-1100
3	2	Termium	18	24%	Fabio Villalobos	(506) 2260-8840
2	3	Abonos Agro	12	16%	Eduardo de Vries	(506) 2212-9320

### Tornillos

1	1	Torneca	39	52%	Luis Carlos Barquero	(506) 2207-7774
2	2	Tornillos La Uruca	7	9%	Enrique Araya	(506) 2256-5212
4	3	Tornicentro	4	5%	David Sossing	(506) 2239-7272
3	4	Universal de Tornillos	3	4%	Oscar Castellanos	(506) 2222-7676
NA	5	Torcasa	2	3%	Gamaliel Solano	(506) 2221-6363
NA	5	Metálica Spartaco	2	3%	Ricardo Díaz	(506) 2272-2851
NA	5	Indianapolis	2	3%	Luis Alonso Estrada	(506) 2243-1700

### Tubería

#### Tubería de concreto

1	1	Bloquera El Progreso	8	11%	Mauricio Alfaro	(506) 2433-8787
2	2	Tubos El Campeón	7	9%	Alberto Castro	(506) 2433-2020
4	3	Pedregal	6	8%	Luis Solano	(506) 2298-4242
3	4	Concrepal	4	5%	Carlos Rodríguez	(506) 2453-0133

#### Tubería PVC

NA	1	Amanco	32	43%	Luis Rodríguez	(506) 2209-3400
NA	2	Durman Esquivel	19	25%	Luis Martínez	(506) 2436-4700

# CANDADOS IMACASA



• Disponible en Blister y en caja

## LOS ORIGINALES



• Latón pulido

• Latón fundido

- Gancho de acero templado con mayor protección de corte
- Resistente a la corrosión
- Llave de hierro

# IMACASA

FUERZA EN SU TRABAJO

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA  
www.imacasa.com

# Negocio con parches

Mistral busca que los ferreteros incorporen en sus tiendas la venta de parches y herramientas especializadas automotrices.

## !PUM!

El ensordecedor estallido indicó la llegada del problema. Rayaba las 11 de la mañana, de un día normal de trabajo, cuando el chapulín de la piñera, cargado de producto, pinchó una llanta. En la emergencia, los encargados de la planta corrieron de inmediato en busca de una "zapata" para solventar el problema. De inmediato, llegaron al negocio Agroservicios El Colono de Cariari de Guápiles, donde encontraron lo que buscaban, además de otros productos para atender otros imprevistos como este.

Ronny Salazar, Encargado de Compras de este negocio, afirma que "hemos identificado con claridad muchas de las necesidades de nuestros clientes como piñeros y bananeros, que requieren constantemente de parches, zapatas, pegamentos y otra serie de productos que les ayuden a no paralizar sus labores". Salazar dice que precisamente para este tipo de líneas cuenta con el apoyo de Mistral, que son especialistas en el área automotriz, con la distribución de parches marca Vipal, y todo lo que tiene que ver con material para reparación de llantas e incluso herramientas.

"En realidad, ha sido ventajoso contar con estos artículos: suplimos a clientes importantes, son líneas que se mueven y se ven-

den bien y logramos que estos compradores no se vayan a otros negocios de la competencia", dice Salazar.

Y es que con los cambios del mercado, hace un tiempo era hasta impensable que un parche, por ejemplo, se pudiera conseguir en una ferretería, pero hoy es toda una realidad.

Esto lo saben en Mistral, una empresa con 23 años, apostada en la Lima de Cartago, un importador en el área automotriz, que tiene la firme apuesta de ingresar con fuerza al mercado ferretero, pues han identificado que las ferreterías necesitan tener de toda variedad de productos para atraer mayores cantidades de compradores.

### Diversificación

Nicole Stedem, Gerente General de esta compañía, afirma que en lo que es material de reparación para llantas manejan todo el surtido para arreglar desde llantas de bicicleta, hasta de camiones pesados.

"Actualmente, con estos productos llegamos a todas las recauchadoras y talleres de reparación de llantas, en la mayor parte del país", dice Stedem, quien afirma que en este nicho poseen más del 80% de penetración de mercado.

Asegura que con Mistral, el ferretero tiene la posibilidad de diversificar su negocio, y asegurar la atracción de otro tipo de clientes como el industrial y el agrícola,



**Nicole Stedem, Gerente General y Juan José Mata (de segundo), Gerente de Ventas de Mistral encabezan el equipo que estará presente en Expoferretera Pérez Zeledón, para ofrecer a los ferreteros la oportunidad de negocios que ofrecen sus productos.**

que requiere mucho de este tipo de productos, "y en ese sentido, los apoyamos con todo el soporte técnico que requieran, en cualquier parte del país", recalca Nicole.

"La apertura de un departamento -analiza Stedem- con este tipo de propuesta en productos, podría generarle más ingresos a las ferreterías", e indica que por ejemplo, un mecánico no solo es herramientas, es engrase, fajas de distribución, el industrial también requiere otro servicio para sus equipos y el cliente agrícola necesita el mantenimiento constante de sus vehículos de trabajo y llantas "y lo mejor es que estos compradores, ya piensan en los comercios ferreteros para satisfacer estas necesidades".

### Oferta Mistral

- Toda la línea de valvulería para llantas
- Herramientas de reparación
- Herramientas manuales y neumáticas para taller y uso doméstico,
- Herramientas eléctricas Wagan
- Fajas de caucho para abanico y distribución
- Mangueras para aire y para combustible
- Todo el equipo de engrase y lubricación para lubricentros

Sólo hay un nombre que le da verdadero respaldo al suyo...

# EATON

Powering Business Worldwide



**MOELLER**  
An Eaton Brand

**EATON**  
Cutler-Hammer

**EATON lleva vida a todas partes con calidad y seguridad**

El constante desarrollo tecnológico de Eaton, le ofrece las mejores soluciones para distribuir y controlar la energía eléctrica en aplicaciones dirigidas a los segmentos Residencial, Comercial e Industrial. Con el servicio y soporte de ingeniería global que le garantiza la calidad y el éxito en todos sus proyectos

www.eaton.com

## PERFIL

# Confesiones de un gerente

Si de repente mira que alguien se para en el umbral de su negocio, podría ser que muchos dirían es un cliente, un cobrador o hasta el vendedor de empanadas que llega siempre puntual a las 9 de la mañana... Sin embargo, sería bueno que también meta entre esas posibilidades, al gerente general de G&Q, que desde hace varios días su alma ronda por los negocios ferreteros.

**P**ero no se asusten, porque hablamos de su alma de motivador, de buscar acercarse y ser amigo de sus clientes.

Y es que si de individualizar el servicio se trata para crear experiencias de valor, únicas, en los clientes, y hacer diferencia en el mercado, tal parece que en Grupo Ferretero G&Q lo han entendido bien, y sino que lo diga Odilio Villalobos, Gerente General de Grupo de Materiales San Vito, cuando expresó: "que un gerente venga hasta el negocio, habla de la preocupación por sus clientes, de su agresividad y del seguimiento que se le da a las empresas que le apoyan".

Villalobos se quedó con este pensamiento luego de que Greivin López, decidiera emprender un periplo por la Zona Sur del país, para acercarse a sus clientes.

"Es que el cliente necesita saber quién está detrás de una empresa, con qué cuenta, que no sienta que simplemente le trajeron un producto y se olvidaron de él", dice López, Gerente de G&Q.

Villalobos dice que accedió a negociar con esta empresa "porque me presentaron un buen mix de productos y una buena propuesta en cuanto a precio, que se puede trasladar a los compradores y como punto importante un inventario constante".



**Greivin López (de segundo), Gerente General de G&Q, afirma que cuando un ferretero quiere vender más, debe basarse en algo más que el precio. Lo acompañan sus socios Carlos Vargas, Hugo Alfaro y Gustavo González, Gerente de Mercadeo.**

### Capitalización

Pero revisemos un poco lo que precede a estos mayoristas y lo que les ha dado el impulso para desarrollar estas estrategias.

Según cuenta López, recientemente, y para buscar una mayor capitalización, la empresa incorporó a 3 socios más: Hugo Alfaro y Carlos Vargas.

"Necesitábamos fortalecernos para aumentar nuestra oferta con otras líneas además de Hunter, por eso incorporamos a Sur, Siemens, Productos Serigráficos, Tania By Koby".

La incorporación de estas líneas, y aunque su columna vertebral

sigue siendo Hunter, les ha permitido contar hoy con 800 clientes activos en todo el país, lo que les significa una penetración de mercado cercana al 80%.

"Venimos creciendo a un ritmo mensual en ventas, de un 15%. Solo el año anterior, vendimos 874 mil unidades", confiesa López. Para este gerente cada ferretería es única, pero en su andar ha notado varios aspectos que se confabulan contra los resultados en ventas.

"Si un ferretero busca vender más tiene que motivarse y motivar a su personal, crear campañas dirigidas al cliente final, y que

éste no encuentre siempre lo mismo en la ferretería, que lo sorprenda, por ejemplo, con un descuento diferente".

López agrega que el empresario ferretero debe sacar provecho de las ventajas que da exhibir la mercadería y solicitar constantemente capacitación.

"Las ferreterías deben lucir limpias y ordenadas, y aunque no se crea, este aspecto vende más que un negocio sucio. Incluso, hacerse la barba y procurar que el personal ande bien presentado y uniformado, crea diferencias sustanciales en el poder de compra de los clientes".

# DRENAFORT

## tubería y conexiones de PVC para drenaje



**AMANCO**  
Más Innovación en Tuberías

Central Telefónica: 2209-3400 / La Asunción de Belén, Heredia  
[www.amanco.cr](http://www.amanco.cr) / [info.costarica@mexichem.com](mailto:info.costarica@mexichem.com)

## PRODUCTOS FERRETEROS

Distribuye: Grupo Ferretero G&Q Tel.: (506) 2447-7886



Set de destornilladores multiuso con linterna.



Bolsa para portar herramientas.



Linterna xenón para cabeza. Xenón de alta intensidad, resistente al agua.



Juego de destornillador de precisión, y también es bolígrafo.

Distribuye: Rosejo Tel.: (506) 2296-7670



Línea automotriz HS. Accesorios, alfombras, limpiadores de parabrisas, aromatizantes, tanquetas, coolant y otros productos.



Cajas de herramientas y organizadores Tactix. En plástico (resinas vírgenes) y metal. Uso general y profesional, alta resistencia.



Válvula para inodoros. Con 5 años de garantía una vez instalado el producto. Ahorra agua y es silenciosa. El único repuesto que requiere es el sello.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

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



Distribuye: Distribuidora Ferretera Marín Tel.: (506) 2248-9432



Cerradura para portones pico de lora. Marca Gater. Soporta 3 mil libras de presión. Resistente a la "pata de chancho".



Cerraduras de embutir. Para perfiles de aluminio y puertas de vidrio de 20 mm y 16 mm. Marca Gater.



Cerraduras de pomo. Marca Gater. Grado 2, variedad de estilos. Producto de calidad venezolana.

Distribuye: Bombagua Tel.: (506) 2276-4427



Equipos hidroneumáticos precargados, desde 19 hasta 100 litros, tecnología venezolana. Marca Bombagua.



Sistema completo para filtrado de piscina. Listo para instalar.



Motobomba a gasolina. 2 x 2 y 3 x 3.

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

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





Si la burra que iba hacia Belén, como dice el villancico, hizo este viaje en busca de servicio, de encontrar una ferretería especializada, con soluciones para la industria automotriz, el área industrial, arrocera, y de producción en general, probablemente su entusiasmo habría sido mayor, pues le habría bastado con quedarse en la Ferretería Belemita, precisamente ubicada también en Belén, pero en Costa Rica, muy cerca del límite entre este cantón herediano y la ciudad de Santa Ana.

## ¿Hay futuro para los técnicos?

Basta mencionar tan solo unos productos como: mangueras hidráulicas, acoples rápidos, correas de transmisión, tornillería, lubricadores neumáticos, fajas industriales, poleas en A, B, C, roles y muñoneras, como para darnos cuenta de que no se trata de una ferretería común y corriente, sino de algo más.

Todo se dio una tarde de 1985, hace más o menos 25 años, cuando Javier Rodríguez, un mecánico industrial, quería algo más que tener su propio taller, y tenía la certeza que afuera, en la calle había todo un mercado cautivo lleno de necesidades industriales, y que lo motivaba para buscar explotarlo.

Fue entonces cuando decidió abrir la ferretería, y aunque cuenta que al principio nada fue color de rosa, pues según dice le costó abrir mercado. “Tuvimos que ir a tocar puertas a las empresas para que nos tomaran en cuenta como proveedores, y como no nos conocían era difícil, sin embargo, cuando empezamos a hacer los primeros trabajos, el boca a boca se corrió, y las cosas mejoraron y los clientes empezaron a llegar al negocio”, asegura Javier Rodríguez, un hombre alto y robusto, de 60 años, que hoy cuenta en el negocio con la ayuda de sus hijos Kattia que se encarga de la parte administrativa, Eduardo en la parte de ventas y en servicio

técnico.

Precisamente, Rodríguez, tras percatarse de que había formado un negocio conocido en la zona, detectó que en Guanacaste, también había clientes a los que les podría servir una opción como esta, pues en esta provincia abundan arroceros, meloneros, aserraderos, camaroneros, pescadores, ebanistas, hoteleros, y otros, y fue cuando IZAZ! hace 4 años abrió una sucursal en Santa Rita de Nandayure, que administra Gabriela, otra de sus hijas.

### Nadita de sustos

Bueno precisamente, esta trayectoria no pasa para nada desapercibida por la competen-

cia, que han visto en Ferretería Belemita, un jugador que no se puede descuidar.

Alexander Avellán, Administrador de El Lagar de Belén, comenta que “para nosotros todos los negocios que estén en el área son competencia, sin importar su nicho de enfoque”.

Avellán asegura que hay que estar muy atentos en la zona, pues de un lado tienen a Epa y del otro precisamente a Belemita. “Esta ferretería ha hecho bien las cosas, ha demostrado que sabe atender a los clientes y ganarse su confianza. Hay que “vigilarlos” muy de cerca para evitarnos sorpresas y poder reaccionar a tiempo”, agrega Avellán.

Este administrador dice una cosa muy cierta: “un cliente que ingrese a cualquier otra ferretería es un comprador menos que llegó a la mía, y en el mercado se trata de procurar que los clientes no se vayan a la competencia”.

A esto, muy seguro, don Javier responde que “a nosotros no nos

da miedo la competencia, como somos tan técnicos, si quieren nos pueden venir a poner un negocio a la par, que no nos asusta”.

Siguiendo con nuestra historia, el día que llegamos a Belén, no pudimos dejar de notar el detalle que la ferretería está a poco menos de 75 metros de la carretera principal, y obviamente, los clientes tienen que desviarse este tanto, pero es compensado con la amplitud de parqueo del lugar, rodeado de árboles y que hasta con un poco de suerte, cualquiera puede salir del lugar con un producto en las manos, y por qué no... hasta con uno o dos mangos.

Don Javier, con mucha vehemencia, y señalando nuestra libreta de apuntes, como para que no olvidáramos el detalle, nos dijo: “esta es una ferretería muy técnica, pero si alguien nos pide varilla o materiales de construcción, le vendemos, pero solo contra pedido. Tenemos clientes

que nos piden de todo, hasta cepillos de dientes”.

¿Pero con una ferretería enfocada a la parte técnica, cómo se hace para capacitar al personal? Rodríguez dice que es cosa de paciencia, pero que su hijo Eduardo trabajó con él como dos años en el taller industrial que tenía, y aprendió todo lo que es soldadura, a conocer todos los materiales, la parte eléctrica, por eso es quien se encarga de la parte técnica, de los trabajos y de atender a los clientes que requieren esta parte del servicio. Asegura que tener un enfoque tiene muchas ventajas, pero igualmente sus debilidades. “Aquí, ahora, nos han visitado empresas como Kraft, Phillip Morris, Panasonic que requieren ayuda en la parte técnica, gracias a que nos hemos ido dando a conocer, pero al principio, viera como luchamos para llegar a estas compañías, y por más que intentamos no nos abrieron sus puertas”.

## EL FERRETERO

Sobre como siguió adelante, a pesar de que al principio estos clientes no le vieron potencial de proveedor, Rodríguez, dice que un día “me senté con una calculadora, y viendo que la inversión en camiones y producto, para hacer una ferretería común, era tan alta, decidí seguir adelante con mi idea y mi propuesta”, e insistió “vea por ejemplo que cuando el negocio de materiales en Guanacaste cayó, muchos negocios la vieron fea, pero nosotros no caímos, por el enfoque técnico que tenemos”. Ahora dice que su objetivo es estar en Pérez Zeledón y San Carlos.

Apunta que ahora le toca a la segunda generación, pero espera que las cosas les sean más fáciles, porque ya no tienen que arrancar de cero, y ya poseen en sus manos un negocio con experiencia y clientes.



### Ferretería Belemita

**Sucursales:** En Belén, Heredia y Nandayure, Guanacaste

**Promedio de clientes atendidos a diario:** 200 en Belén y 140 en Guanacaste

**M<sup>2</sup> del negocio:** 180 m<sup>2</sup> en Belén y 360 m<sup>2</sup> en Guanacaste

**Años de operación:** 25 en Belén y 4 en Guanacaste

**En Nandayure, Ferretería Belemita busca ser una solución para las industrias arroceras, meloneras, pescadores, automotriz, entre otras.**

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com





EMPRESA	TELÉFONO	FAX
<b>ABRASIVOS</b>		
3M COSTA RICA	2277 11 60	2260 38 38
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
CEL INTERNACIONAL	2432 58 68	2440 18 39
IB INDUSTRIAL	2452 12 50	2452 23 57
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
<b>ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN</b>		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
FORJAITAL	2244 86 86	2244 76 76
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
PRODUCTOS VERDES	2288 13 82	2228 49 45
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
<b>ACCESORIOS ELÉCTRICOS</b>		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
AEA	2255 36 19	2257 31 55
EATON ELECTRICAL	2247 76 09	2247 76 83
ILUMINACIÓN TECNOLITE	2256 89 49	2248 98 60
TUBO DECORATIVO CORPORACIÓN	2231 73 07	2220 24 00
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
DISTRIBUIDORA FERRETERA MARÍN	2248 94 32	2248 92 81
DISTRIBUIDORA TANIA BY KOBY	2239 74 33	2239 14 91
<b>GALVANIZADOS</b>		
IMPORTACIONES INDUSTRIALES	2244 40 44	2244 27 00
MASACA		
<b>ADITIVOS Y SELLADORES</b>		
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
<b>AISLAMIENTOS</b>		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40
<b>AIRES ACONDICIONADOS</b>		
MULTIFRIO	2226 8071	2227 23 79
<b>ALQUILER DE EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN</b>		
DISTRIBUIDORA LARCE	2221 11 00	2255 21 65
<b>ARTÍCULOS P.O.P</b>		
PROD. SERIGRÁFICOS DEL ESTE	2245 29 29	2285 43 33
<b>AUTOMOTORES</b>		
AUTOMOTORES DINASTÍA	2232 42 42	2232 42 36
<b>AUTOMOTRIZ</b>		
HIDROCA	2290 04 04	2290 04 07
IMPORTACIONES RE/RE	2240 20 10	2236 65 16
IMPORTACIONES CAMVI	2260 85 94	2260 85 97
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
<b>BOMBAS PARA AGUA</b>		
HIDROTICA	2224 97 73	2224 98 83
<b>CABLES Y ELECTRÓNICA</b>		
CABLES DE COMUNICACIÓN	2248 23 52	2248 23 56
AUDIO ACCESORIOS	2218 14 39	2219 27 18
<b>CABLES DE ACERO</b>		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
NT CENTROAMERICA	2293 70 07	2239 20 14
<b>CAJAS FUERTES</b>		
MAS SEGURIDAD	2253 78 92	2282 87 61
<b>CERRAJERÍA, CERRADURAS</b>		
ATIKO WORLD	2232 14 96	2220 44 27
<b>CERÁMICA</b>		
LATICRETE	2233-4159	
<b>CONECTORES FLEXIBLES</b>		
JOHN GUEST	(973) 808 5600	(973) 808 2098
<b>CLOSETS</b>		
HOGGAN INTERNACIONAL	2256 86 80	2233 33 95
<b>DECORACIÓN</b>		
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	11/1/2223
EB TÉCNICA DE COSTA RICA	2210 89 60	2234 88 53
CANET	2225 22 95	2225 73 24
<b>ESTANDERÍA INDUSTRIAL</b>		
VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
<b>EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y VIAL</b>		
JOMART	52(444)824 5533	01800 7181646
<b>FABRICANTES DE MUEBLES</b>		
D' METAL	2225 15 15	2234 63 96
<b>FERRETERÍA</b>		
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810
FLEXIMATIC	(5233) 35401050	(5233) 3540 1065
PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA	2219 32 32	2259 12 96
PROMATCO CENTROAMERICANA	2296 80 00	2232 78 50
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
<b>FITINERÍA</b>		
REHAU	(461) 618 8000	(461) 618 803
<b>GRIFERÍA</b>		
ICEC	2213 50 50	2213 50 51
MAPAR CONSULTORES	2228 32 32	2228 32 32
GRUPO IMPORTADOR ORIENTE	2290 67 87	2290 67 89

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
GRUPO XIFER	33 3666 18 86	33 3666 18 85
<b>HERRAMIENTAS</b>		
FESTACRO	2447 78 86	2447 78 86
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
WRIGHT TOOL	2203 21 13	2203 21 13
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
SCHNEIDER ELECTRIC	2210 94 00	2232 04 26
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
T DEPOT	(507) 431 11 96	(507) 431 11 97
COFERSA	2205 25 25	2205 24 26
IRWIN	2524 15 22	1524 16 22
<b>HERRAMIENTAS Y SUMINISTROS PARA FERRETERÍA</b>		
IMPORTACIONES VEGA	2494 46 00	2494 0930
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
<b>HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA</b>		
JYG IMPORTACIONES	2258 66 21	2256 44 76
VEDOBA Y OBANDO	2221 98 44	2223 32 16
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ORTIZ MOTOR	2222 87 22	2221-1212
<b>HERRAMIENTA AUTOMOTRIZ Y ACCESORIOS PARA PINTURA</b>		
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
<b>ILUMINACIÓN</b>		
BANVIL DOS MIL	2232 23 50	2296 0822
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85
TECNO-LITE	2235 60 61	2240 05 18
<b>LÁMINAS DE MELAMINA</b>		
GYPTRAN Y MELAMINA	2232 16 66	N.D
<b>MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN</b>		
AMANCO TUBOSISTEMAS	2209 34 00	2209 32 09
<b>MEZCLADORAS DE CONCRETO</b>		
MEZCLADORAS VIQUEZ	2430 27 27	2430 29 82
<b>PRODUCTOS DE LIMPIEZA</b>		
DISTRIBUIDORA FLOREX	2447 23 23	2447 32 48
<b>PERFILES DE ACERO</b>		
DE ACERO	2231 93 58	2296 45 47
L' ACERO ENREJADO	N.D	2239 30 21
<b>PINTURA</b>		
RUST/ OLEUM CORPORATION	847 816 2469	847 816 2441
CELCO DE COSTA RICA	2227 95 55	2279 77 62
LANCO HARRIS	2438 22 57	2438 21 62
SUR QUÍMICA	2211 34 00	2256 06 90
KATIVO	2240 22 17	2216 61 84

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
<b>PINTURAS EN AEROSOLES</b>		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
<b>SALUD OCUPACIONAL</b>		
SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
EMERGENCIAS CARDIACAS	2286 18 18	2286 48 48
<b>SILICONES Y ADHESIVOS</b>		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
<b>SERVICIOS FINANCIEROS</b>		
CREDOMATIC COSTA RICA	2202 30 77	2202 30 45
<b>SISTEMAS CONSTRUCTIVOS</b>		
PLYCEM CONSTRUSISTEMAS CR	2551 08 66	N.D
<b>SISTEMAS PARA INVENTARIOS</b>		
PROVELOGIC	2291 19 14	2232 02 49
<b>SOFTWARE</b>		
PROGEN	2262 29 59	2560 48 12
<b>TANQUES PARA AGUA</b>		
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
LA CASA DEL TANQUE	2227 37 22	2226 52 18
<b>TEJAS Y SISTEMAS CONSTRUCTIVOS</b>		
MERCOCENTRO	2274 32 32	2274 27 27
<b>TORNILLERÍA Y HERRAMIENTAS</b>		
TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
<b>TORNILLOS, AUTOMOTRIZ</b>		
BIRLOS AUTOMOTRICES	52 33 3638 33 8	52 33 3651 90 58
HÉRCULES		
<b>UNIFORMES</b>		
BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR	2440 34 13	2440 34 13
<b>VÁLVULAS</b>		
SERVICIOS ASAHÍ	2240 81 11	2297 01 30
<b>VARILLA</b>		
CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA	(511) 5171 800	(511) 5622 436

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.

**Información: Mirtha Vargas. Tel. 2231-6722 ext. 146 • email: mirtha@ekaconsultores.com**

## LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Abonos Agro	Lynn Delgado	Mercadeo Corporativo	2212- 9418	N.D	2007 1000	ldelgado@abonosagro.com
Amanco	Ana del Carmen Acosta	Mercadeo	2209 34 00	N.D	3482 1000	ana.acosta@mexichem.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519-5000	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Cemix de Costa Rica	Pablo Cobo	Gerente General	2254-3200	2254 34 00	N.D	pablocobo@cemixcom
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066	2272-1693	N.D	rpinto@disreposa.cr
Eagle centroamerica	Sonia Rodríguez	Mercadeo	2261-1515	2237-8759	N.D	srodriguez@aguilaca.com
Eaton	Eduardo Méndez	Mercadeo	2247-7600	N.D	N.D	eduardomendez@eaton.com
Forestales Latinoamericanos	Silvia Jiménez	Gerente Administrativa	2272-1111	2272-3333	N.D	sjimenez@buenprecio.com
Holcim	Adriana González	Mercadeo	2205-3000	2205-2700	N.D	adriana.gonzalez@holcim.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Industria Cerámica	Sofía Rojas	Mercadeo	2519-5464	2519-5478	N.D	sofia.rojas@incesastd.com
Intaco	Doris Rojas	Jefe de Publicidad	2211-1717	2222-4785	N.D	drojas@intaco.com
Impersa	Mauricio Orozco	Gerente de Proyectos	2218-1110	2218-1107	N.D	morozco@impersacr.com
Kativo Costa Rica	Elizabeth Solorzano	Gerente Mercadeo C.R.	2240 22 17	N.D	N.D	elizabeth.solorzano@hbfuller.com
La Casa del Tanque	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18	N.D	davidp@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Laticrete	Javier Lang	Gerente de Ventas	2233-4159	N.D	N.D	jlang@laticrete.co.cr
Megalineas	Rigoberto Salazar		2240-3616	2240-2629	N.D	rsalazar@megalineas.com
Plastimex Palmares	Alvaro Castro	Gerente	2453-1251	N.D	N.D	acastro@plastimexsa.com
Schneider Electric C.A.	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210-9400	2232 04 26	4123 1000	N.D
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211-3400	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Ternium	Fabio Villalobos	Gerente de Ventas	2260-8840	2260-8895	N.D	fvillalobosb@ternium.com
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828	N.D	dsossin@tornicentro.la
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidos.com

# Variadores de Velocidad para motores asincrónicos trifásicos



### Altivar 12

**iDiscreto en tamaño, grande en desempeño!**

- > Posible configuración en su embalaje, sin tensión
- > Arranque rápido, no requiere Quick start
- > Navegación intuitiva
- > Aún más compacto
- > Filtro CEM categoría C1 incluido
- > Control local en panel frontal
- > Conexión Modbus serie
- > Resistente a entornos agresivos (tropicalizado)

### Altivar 312

**iAmigable y comunicativo!**

- > Configuración via teléfono móvil (Bluetooth®)
- > Modbus y CANopen integrados
- > Navegación intuitiva
- > Control local en el panel frontal
- > Numerosas funciones para aplicaciones específicas
- > Auto-tuning para un comportamiento óptimo
- > Filtros integrados CEM
- > Robusto para usarlo en todos los ambientes
- > Amplia gama de tensiones de alimentación

> Para mayor información, visite:  
[www.schneider-electric.co.cr](http://www.schneider-electric.co.cr)

Schneider Electric Centroamérica.  
Teléfono (506) 2210-9400 Fax (506) 2232-0426



Make the most of your energy

**Schneider Electric**

## CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

**EKA**  
LA REVISTA EMPRESARIAL

Centro de Encuentro del Sector Financiero  
IV Edición 18 y 19 de agosto, Hotel Crowne Plaza Corobici

**BOLSA NACIONAL DE VALORES**  
BNV



Herramientas avanzadas de negociación.  
Licda. Marilís Llobet,  
Directora General de Sandler Training Costa Rica



Inversión de Capital de Riesgo  
Carlos Mora,  
Director Capitales.com



Financiamiento de Capital de Riesgo a través del Mercado de Oferta Privada/ MAPA-BID  
Licda. Gabriel Murillo, Director de MAPA, Bolsa Nacional de Valores.



Contexto económico costarricense: ¿Qué esperar hoy y en los próximos años?  
William Hayden

### Expositores



Vea todas las charlas en: [WWW.confies.org](http://WWW.confies.org)

Para reservar su participación: Karina Delgado [karina.delgado@eka.net](mailto:karina.delgado@eka.net) Tel.: 2231-6722 Ext. 150

Para exhibir o patrocinar: Emilia Munguía [emilia.munguia@eka.net](mailto:emilia.munguia@eka.net) Tel.: 2231-6722 Ext. 139

Nos tomamos  
muy  
**en serio**

la pintura  
de su casa

Ahora en oferta

**¢10.000** i.v.i.



Hay otra forma de hacer bien las cosas...

Pinturas  
**Koral**

Central de información KORAL: 2211-3761 / 2211-3741  
Promoción por tiempo limitado. Encuéntrelos en distribuidores identificados.