

tuercas y tornillos



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

**De un 8%  
a un 70%**

Gilberth Quirós, Gerente General, dice que El Guadalupano, con su renovación y esquema de auto-servicio asistido, dio este salto al aumentar la exhibición. Ahora cuenta con una infraestructura de más de 3000 m<sup>2</sup>, 250 empleados y registra una visita diaria de 445 compradores en promedio.

- 18** Mercadeo: ¿Por qué innovar?
- 19** Ranking de mayoristas
- 36** Especial de cerraduras

ISSN 1409-2801



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



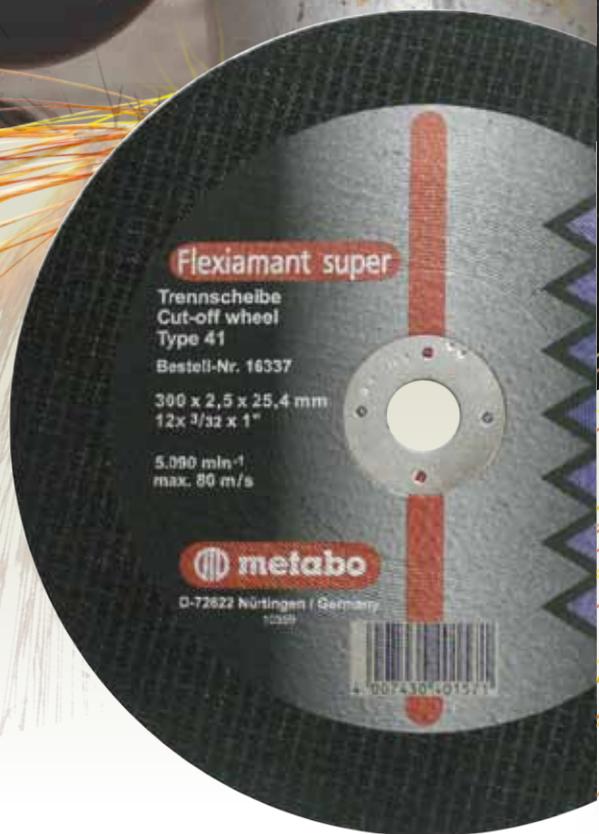
NOVIEMBRE 2011 AÑO 15 / NO. 185

**31** Sección Automotriz

# Flexiamant super

## El disco de alta duración y calidad

- Disco universal para el corte de metales
- Buena potencia de corte y larga vida útil
- Más cortes por disco
- Disco tronizador delgado de gran rendimiento, especial para materiales delgados como láminas, tubos, perfiles y alambres.



| Código | Clase de calidad | Diámetro x grosor x perforación mm | Modelo | Nº de revoluciones máx./min | Unidad de empaque |
|--------|------------------|------------------------------------|--------|-----------------------------|-------------------|
| 505021 | A46-T            | 125 x 1.6 x 22                     | —      | 12.200                      | 25                |
| 505020 | A60-T            | 125 x 1 x 22                       | —      | 12.200                      | 25                |
| 505031 | A36-T            | 150 x 2 x 22                       | —      | 13.300                      | 25                |
| 505033 | A36-T            | 180 x 2 x 22                       | —      | 8.500                       | 25                |
| 505034 | A36-T            | 230 x 2.5 x 22                     | —      | 6.600                       | 25                |

**metabo**<sup>®</sup>

8000 CAPRIS (227-747)  
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)

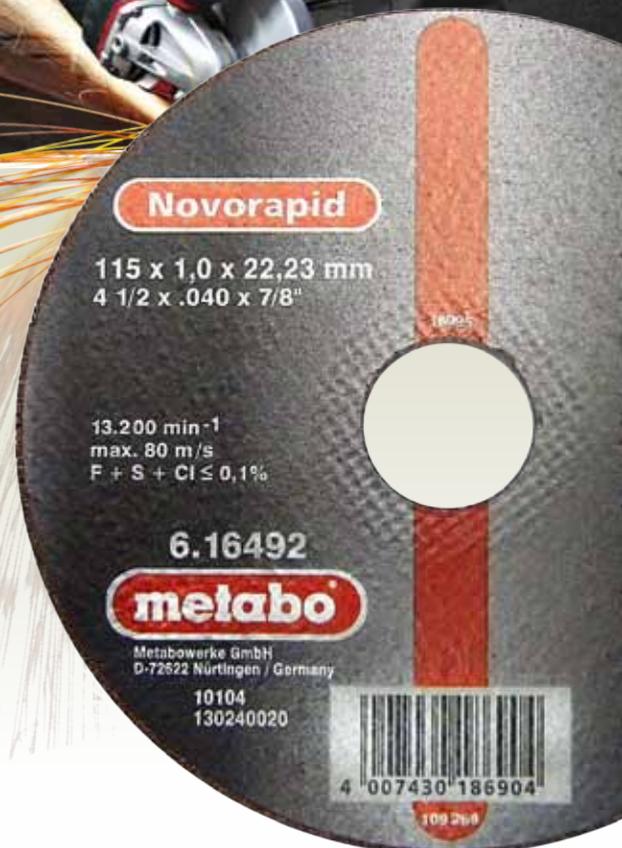


# Novorapid

## El disco delgado que corta limpio a alta velocidad

- Alta velocidad de corte, produciendo cortes limpios, sin quemaduras ni rebabas.
- Especial para aceros inoxidable (hierro y acero en perfiles delgados, chapas, etc.)

| Código | Clase de calidad | Diámetro x grosor x perforación mm | Modelo | Nº de revoluciones máx./min | Unidad de empaque |
|--------|------------------|------------------------------------|--------|-----------------------------|-------------------|
| 505151 | A46-T            | 115 x 1.0 x 22                     | —      | 13.300                      | 25                |
| 505152 | A46-T            | 125 x 1.0 x 22                     | —      | 12.200                      | 25                |
| 505153 | A46-T            | 180 x 1.5 x 22                     | —      | 8.500                       | 25                |
| 505154 | A46-T            | 230 x 1.9 x 22                     | —      | 6.600                       | 25                |



**metabo**<sup>®</sup>

8000 CAPRIS (227-747)  
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)



# Proteja sus paredes contra la humedad

# Evite las reparaciones costosas

INTACO le presenta  
La línea más completa de impermeabilizantes



Maxiseal® Standard:  
Para humedad leve.



Maxiseal® Plus:  
Para humedad moderada.



Maxiseal® Flex:  
Para humedad severa.



Penetron®:  
Para humedad crítica.



Maxilastic®:  
Membrana impermeabilizante  
y aislante de fisuras.

# LANCO® Revivalo con solo un "pssssttt"



Las pinturas en aerosol Harris son las mejores del mercado porque tienen el mayor cubrimiento y rinden más.



La marca con mayor variedad de especialidades: fluorescente, barniz, removedor, pinturas para neveras, motores, puertas y ventanas, altas temperaturas y mucho más.

**Pintura en spray Harris**  
el psst psst que revive.

Síguenos en 

**HARRIS®**

# CONTENIDO



El Guadalupano cambió. Ahora la empresa presenta un formato por departamentos, combinado con orden, iluminación y autoservicio asistido.



Spraylock Concrete Protection, a través de Novost Green Solutions (Ferretería Vallejo), trajo al país adhesivos para concreto, entre ellos, algunos para pegar cerámica con suma rapidez.

## 10 PINCELADAS

## 18 MERCADEO

### El elemento de la innovación

El objetivo de la innovación es crear valor de negocios, por medio del desarrollo productos y servicios atractivos para el mercado. Para las empresas generalmente es difícil lograr ser innovadoras. La innovación no es sencilla de conseguir porque es difícil entender sus alcances y se confunde con otros conceptos y las ideas innovadoras son muy escasas.

## 19 EN CONCRETO

### Ranking de mayoristas

Si en ocasiones reiteradas hemos hablado del dinamismo del mercado, lo que llevamos del 2011, sin duda, evidencia la “guerra” abierta entre competidores. Y no hay quien quiera dar tregua...

## 30 PERFIL

Tornicentro

## 31 AUTOMOTRIZ

### ¡Bien fajados!

Fajas y mangueras automotrices

## 34 ESPECIAL DE CERRADURAS

## 37 EL DEPENDIENTE

¿Cuál mortero para repello vende más? ¿por qué?

## 38 CIMENTOS

## 40 EL FERRETERO

### Asistencia con un poco de autoservicio

Sin inquietarse, El Guadalupano esperó simplemente a tener la cancha para marcarla y lanzarse al mercado con un nuevo esquema de servicio para sus clientes: autoservicio asistido y que le da la posibilidad de exhibir más allá del 70% de sus líneas.

¿Se imagina yo con  
**un chunche**  
de esos?



**SIN  
OLOR**

 /SantosElPintor

# ¡PROTECTO y GLIDDEN regalan iPads!



Al comprar cualquiera de nuestros productos encuentra monedas doradas intercambiables por **iPads**.

También podrás encontrar monedas plateadas canjeables por productos en los comercios participantes.



**HIGH STANDARD ACTIVA**  
ahora a **€ 15.600\*\*** i.v.i.

\*\*Válida hasta el 31 de diciembre 2011



# En nuestra próxima edición

DICIEMBRE / TYT 186

## Automotriz

Accesorios y autodecoración

## Especial: Pisos

Cerámica, madera, mosaico, terrazo, mármol, terracín, pisos vinílicos, de concreto, tintes para concreto, parquet, piedras decorativas, enchapes, fachadas.

Cierre Comercial: 21 de Noviembre

## CARTAS

### Nueva cara en Imacasa

Desde el mes anterior, Imacasa incorporó a Silvia Salazar como su nueva Promotora de Ventas y Mercadeo.

Salazar, que cuenta con experiencia en el sector ferretero, será la encargada de apoyar a los clientes importadores, ferreteros y participará directamente en las estrategias de mercadeo de la empresa.

Silvia Salazar es la nueva Promotora de Ventas y Mercadeo, de Imacasa.



## Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



4153 vistas  
[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

## Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Tel.: 2231-6722 ext.137  
Cel: 8372-1192



Suscríbase en [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) o al Tel.: (506) 2231-6722 ext.152

6 NOVIEMBRE 11 TYT • [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

# LOS EXPERTOS EN TORNILLERÍA

Consulte con nuestros asesores de venta.  
Llame al Departamento de Telemarketing.



(506) 2239-7272



(506) 2239-2828



ventas@tornicentro.la

## Tornillería



## Limpieza y mantenimiento automotriz



## Accesorios automotrices



## Bombillos ahorradores



# De lo complicado a lo simple



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

Aunque pudiéramos creer que las cosas más simples de la vida, se resuelven a puro sentido común, lo cierto del caso es que muchas veces lo más sencillo suele volverse complicado.

Pero dejémonos de claves y vayamos a los hechos. Con lo anterior nos referimos al manejo de un negocio, al equilibrio entre las compras y las ventas, porque de sobra es ya conocido que nadie puede vender más de lo que compra, pero muchos sí pueden comprar más de lo que venden. También nos referimos al manejo inteligente del inventa-

rio, y por supuesto a ver la entrada de flujo de efectivo como una herramienta de crecimiento y no un ardid para saciar cualquier necesidad superflua.

Y aunque puedan parecer elementales, vale tener siempre en cuenta, algunos conceptos de administración, que no son nada nuevos y que desde hace mucho tiempo están ahí para ser usados y ponerlos en práctica, y tan sencillos son que se nos complican utilizarlos.

- Si se trata de su propio negocio, empiece por ponerse un salario, sin importar que sea alto o bajo, pero respételo. Si por alguna razón lo gastó en 2 días, no pretenda “ordeñar” la caja chica, aunque se trate de préstamos.
- Lleve un control estricto con el dinero que entra y sale, ojalá de revisión diaria. No es mala idea contratar un contador que lleve al día todas las cuentas y que emita informes diarios, semanales y mensuales. Creer que todo marcha bien, solo sirve para “postergar” el golpe a las puertas de una quiebra.
- Aunque vea mucho dinero en el

cierre de un negocio que pudiera realizar en un día bueno, recuerde que todo lo que entró no es 100% ganancia, detrás de una venta, además de la utilidad, existe algunos compromisos que hay que cumplir: planillas, pagos a proveedores, agua, teléfono, gasolina. Toda venta, pequeña o grande, debe contribuir porcentualmente al pago de estos rubros.

- Después de hacer frente a todas las cuentas por pagar, asegúrese de destinar un rubro de las ganancias para reinvertir en el negocio, pues nunca se sabe cuándo una oportunidad tocará a la puerta.
- Si obtiene un crédito por una compra a 30 ó 60 días, haga todo lo posible por cumplir en ese lapso, y si por alguna razón no lo logra, ya sea porque no pudo vender la mercadería, porque tuvo que atender otros pagos de suma urgencia, busque llegar a un acuerdo con su proveedor como un arreglo de pago, pero ante todo, siempre es mejor dar la cara, pues eso crea una buena imagen del negocio, y por supuesto suya...

## 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

Iranía Salazar Solís

## Suscríbese

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

### Circulación

suscripciones@eka.net  
Tel. 2231-6722 ext152

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

- Aumenta la confianza de los constructores en octubre
- Comex ingresa en el fútbol tico con el aerosol
- Empresa comercializa protectores de placas a ¢15 mil (\$29) y busca distribuidores mayoristas
- Bosch lanza radar de materiales
- Venta de cemento cayó 40% entre 2009 y 2010



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

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876  
Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica



# Cuando usas Sista se nota.

## Uso General F109

Sellador 100% silicón para reparar una gran variedad de materiales en superficies no porosas.

### Usos:

- Para interiores y exteriores.
- Pega y sella vidrio, peceras, aluminio, madera no aceiteada, cerámica, azulejos, plásticos, porcelana, acrílico, metales, acero inoxidable y otros materiales de construcción.
- Repara pequeñas fugas de agua, piezas de porcelana y cristal.

### Beneficios:

- Resiste todos los climas.
- Alta elasticidad y durabilidad.
- Gran adhesión.
- Previene fugas y filtraciones.
- Sella juntas con movimiento.
- Seca al tacto en 15 minutos.
- Disponible en color Transparente, blanco y negro.

**Presentación: Blister y Cartucho**  
**Contenido: 82,8ml y 300ml**



## Baños y Cocinas F101

**100% SILICÓN**

Sellador creado para juntas expuestas a alta humedad ya que previene la formación de hongos.



## Vidrio y Aluminio F107

**100% SILICÓN**

Sellador que por su excelente calidad es la mejor opción para el mercado vidriero y aluminero.



## Puertas, Ventanas y Grietas F130

Sellador Acrílico siliconizado de curado físico, formulado con resinas acrílicas de excelente calidad que adhiere a mampostería, tabique, paneles, ladrillo y aluminio.



Calidad Henkel

SELLA POR **50** AÑOS

**No se encoge**  
**No se agrieta**

**No se despega**  
**No se amarillenta**

**iEl que sabe...  
exige Coflex!**



**Flexible Trenzado  
con Vinilo Reforzado**

- ✓ Máxima flexibilidad
- ✓ Para agua fría y caliente
- ✓ Resistentes a materiales corrosivos y a la presión constante
- ✓ Resistentes a cambios de temperatura
- ✓ Una medida para cada una de tus necesidades



Patente en México No. 190646  
Patentes en E.U.A. No. 5,803,129 y 5,899,236



Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.  
P.O. Box 7093-1000  
De La Popa de Curubabat 50 Esq. 300 Norte,  
450 Oeste, San José, Costa Rica  
Tel: (506) 2224 9270 / Fax: (506) 2224 6703  
gicoto@repsa.co.cr / mundoherra@emmet.co.cr



**PINCELADAS**

**Grainger llegaría a  
Costa Rica**

Después de que en el 2008, abriera operaciones en Panamá, todo indica que Grainger, un gigante de la distribución virtual de productos, componentes, herramientas, ferretería y materiales para el mantenimiento, estaría abriendo operaciones en Costa Rica.

Grainger posee un catálogo de más de 4 mil páginas.

smartfacts.wordpress.com habla de Grainger “como un negocio de 5 mil millones de dólares que ofrece más de 900 mil productos y componentes a más de 1,6 millones de clientes”.

Además, se indica que Grainger Inc., referida como Grainger Industrial Supply, con sede en Chicago, Illinois, en los Estados Unidos, fue fundada en 1927 con el propósito de atender el mercado industrial, comercial e institucional de material indirecto. Al día de hoy, cuenta con más de 600 sucursales en Norteamérica que van desde Canadá hasta México y efectúa ventas por encima de los \$6 billones de dólares.

Igualmente, www.satecsa.com sostiene que la red de oficinas Grainger ha crecido constantemente a lo largo de los años, y hoy hay más de 600 sucursales Grainger en los EE.UU., Canadá, México, India, China, Panamá y Costa Rica.

El catálogo Grainger de 4 mil páginas se publica anualmente y está disponible en línea en Grainger.com



Grainger llegaría al país a inyectar competencia al sector ferretero.

**10 NOVIEMBRE 11 TYT**



ILUMINACION



FERRETERIA

ACABADOS

AGRICULTURA Y JARDINERIA



FIJACION



IMPACTO



ALICATES Y PINZAS



MECANICA

# Más de 3000 productos, más de 3000 soluciones.

LINTERNAS Y EXTENSIONES



CANDADOS



CAJAS DE HERRAMIENTAS

CINTAS ADHESIVAS



CERRADURAS

MEDICION



CORTE



PROTECCION



HERRAMIENTAS DE PINTAR Y PEGAMENTOS





## PINCELADAS

### Atiko entra seguro con Travex

Por Atiko

La empresa Atiko está poniendo cerraduras en todo el mercado ferretero, con la distribución de la marca Travex.

- **¿Cuáles son las ventajas que obtienen los ferreteros con la distribución de la marca Travex?**

Un inventario constante, exhibidores para la ferretería sin ningún costo y sin ninguna condición y la rentabilidad.

- **¿Cuáles son las características más ventajosas que poseen estas cerraduras?**

Fabricadas en lámina de acero de 2 mm, pues normalmente las demás cerraduras son manufacturadas en láminas de 1,2 ó 1,5 mm de espesor. Igualmente, poseen accesorios estándar: cadena de seguridad, llave de 7 pines, blindadas, seguro nocturno, escudo protector al frente y triple paso en todos sus modelos.

- **¿Por qué el ferretero debería escoger estas cerraduras por encima de otras del mercado ya ubicadas en el sector ferretero?**

El ferretero en la actualidad, ha comprobado que sus potenciales clientes no buscan marca o nombre, buscan soluciones. Existe el refrán que dice "crea fama y échate a dormir" y nosotros estamos para romper este paradigma ferretero.

- **¿El elemento seguridad, qué tan importante es para las cerraduras de la marca?**

Travex posee experiencia de cerca de 35 años en el mercado de la seguridad, sus productos han sido probados y mejorados.

Travex posee cerraduras con belleza sin sacrificar seguridad, son cerraduras para puerta principal e internas en acero inoxidable, con llaves multipuntos ("mul-t-lock"), modelos que están en las principales ferreterías.

Actualmente, Atiko ofrece muchas ventajas al sector cerrajero, como descuentos desde un 10% hasta un 15%.

## Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

Le ofrece gran variedad de productos para la ejecución de sus proyectos.

Elaboramos productos de la más Alta Calidad mediante la mejor tecnología.



Lo invitamos a analizar nuestras novedosas alternativas.

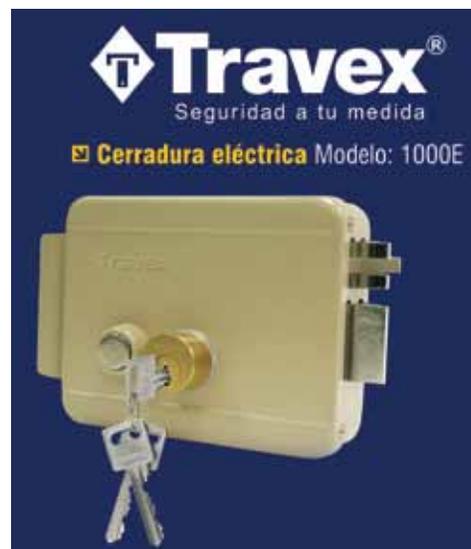
Tel.: 2279-1271 / 2279-9993

rmoya@celcocr.com / mobando@celcocr.com

www.celcodecostarica.com

CELCO

es calidad



Atiko cuenta con 7 modelos de cerraduras para satisfacer todas las necesidades tanto del sector ferretero y cerrajero del país.

# MACHETES IMACASA

# LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

# ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



MACHETE ORIGINAL  
LOS ORIGINALES

• Hoja de acero indestructible.  
• Filo duradero.

imacasa

Original cacha inyectada indestructible, fundida a la hoja, doblemente segura.

Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

IMACASA los únicos **Garantizados de por vida** ✓

No se quebran ni se doblan ✓

Tienen el temple perfecto ✓

Por el filo dura más que cualquiera ✓

Exija el machete IMACASA original y recuerde que aunque los otros se parecen ✓

## ¡No son iguales!

La marca de confianza y calidad es

# IMACASA

que no lo confundan.

Los machetes originales son de nuestra casa 



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

# IMACASA

Fuerza en su trabajo 



## ¿Quién con una emergencia?

¿Quién dice que solo la policía, el tránsito o las ambulancias atienden emergencias? Hay una ferretería que también se dedica, no a salvar vidas humanas, pero sí a sacar de apuros a sus compradores, con productos que en cualquier momento se pueden requerir...

Se trata de la ferretería Emergencias Ferreteras, en el pleno centro de la capital, 150 metros Este y 25 Sur de la Caja, y en la que Mauricio Chinchilla, su propietario, dice que esta no es una ferretería como las demás que tienen infinidad de productos y mucho material pesado. "Contamos con lo justo y necesario, con lo que hemos detectado que requiere nuestra zona de influencia", comenta Chinchilla.

Este ferretero dice que sin embargo, aquí hay de todo, pero principalmente lo que se podría requerir para salir de una emergencia y para ello le basta los 750 m<sup>2</sup> que mide el negocio.

"Por aquí pasa mucha gente, y muchos van con mucho apuro por lo que les queda fácil pasar y llevar lo que en ese momento recordaron o bien, lo principal para solventar una necesidad de último momento", señala Mauricio.

Nos indica que a diario lo visitan en promedio 200 compradores. "Tenemos muchos clientes de muchas empresas cercanas, y precisamente sus necesidades nos han dado el tacto necesario para saber lo que hay que comprar y tener".

Dice que aunque no tiene un parqueo, eso no es problema, pues "somos un negocio de paso. Tenemos la ventaja de estar cerca de varias paradas de buses, lo que nos incrementa el tráfico".

Tal ha sido la fama de Emergencias Ferreteras que cuando llamamos, por ejemplo, a la Casa del Tornillo que podría ser la competencia más cercana de este negocio, nos indicaron que cuando ellos no tienen algo, mandan los clientes a esta Ferretería.



Mauricio Chinchilla y su grupo de colaboradores, dicen estar siempre listos para atender cualquier "emergencia" que se le pueda presentar a los clientes.



A Rosa Núñez (de primera), Gerente Financiera de Ferretería Nasa Comercial, la acompañan 16 personas, y dice que gracias a ellos, la labor de los números es mucho más sencilla.

## En Hatillo también está la Nasa

Aunque no están en Cabo Cañaveral ni lanzan cohetes al espacio, sí lanzan promociones constantes para influenciar de manera positiva su mercado.

Ellos son Ferretería Nasa Comercial, un negocio apostado en Hatillo 3, y que es dirigido por la fortaleza de una mujer: Rosa Núñez, quien además de estar al frente del negocio, también el orden de su mano se ve reflejado, como ella dice, con lo que más le gusta: los números.

Sobre sus hombros está el peso financiero del negocio, crear el equilibrio y entre lo que se compra y lo que se vende, y más que equilibrio, que la ferretería deje ganancias todos los meses.

"Me gusta mucho esto de los números, y también relacionarme con quienes vienen a comprar, pues así puedo conocer más de este negocio", dice Rosa.

Sobre el orden estricto que requiere llevar los números de un negocio en combinación con una ferretería que comúnmente el desorden de productos, muchas veces, está a la orden del día, Rosa advierte que "todo es cuestión de acomodarse", pero aclara que el orden siempre debe existir.

Ferretería Nasa Comercial también es suplidora y fabricante de niples y por eso reciben clientes de muchas partes como Escazú, Pavas, San Pedro y otros lugares, para una visita promedio de 150 compradores diarios.

Aunque es su primer experiencia en este tipo de negocios, Rosa dice sentirse apasionada porque sabe que la oportunidad de aprender todos los días es ilimitada.

# Tesoros Ferreteros

Venga a **EXPO FERRETERA** y encuentre  
un tesoro lleno de oportunidades  
para hacer crecer su negocio



**expo  
FERRETERA**  
*su herramienta de negocios*

La feria de Centroamérica más grande al por mayor de  
productos para ferretería, construcción y automotriz.  
**1, 2 y 3 de junio 2012 • Eventos Pedregal**

Reserve su stand. Braulio Chavarría • [braulio.chavarria@eka.net](mailto:braulio.chavarria@eka.net) Tel.: (506) 8372 1192  
Regístrese para obtener su entrada en [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)

Organiza:





## Lanzan sellador de penetración profunda

La compañía mundial SprayLock Concrete Protection con representación en Costa Rica a través de Novost Green Solutions (Ferretería Vallejo) trajo al país el nuevo Treat-Proof un sellador de penetración profunda que actúa purgando todo los contaminantes que el concreto posea, creando una fuerte capa de impermeabilización.

“Es un producto que crea una membrana curativa en el concreto, además es anticorrosivo y acelera la fragua del mismo en un 50%”, indicó Dagoberto Barrios, Representante para Latinoamérica, quien afirmó que una cubeta de este producto

rinde cerca de 83,3 m2.

Igualmente, en la presentación también se dio a conocer el adhesivo para concreto Spray - Look, que presenta el beneficio de pegar piezas de cerámica, eliminando el desperdicio de material y cualquier tipo de suciedad, y con un tiempo muy corto de pegado. Además es aerosol. Ambos productos son amigables con el ambiente.

Novost Green Solutions (Ferretería Vallejo) estaría interesado en encontrar mayoristas que quieran distribuir estos productos.

Más información:  
Tel.: (506) 2293-1643.



Dagoberto Barrios, Representante para Latinoamérica de SprayLock Concrete Protection muestra el Spray-Lock para pegar cerámica.

### PRODUCTOS PARA USO INDUSTRIAL Y AUTOMOTRIZ

### MARCAS CON LA MEJOR RELACION

### PRECIO - CALIDAD DEL MERCADO

**RESINAS ANAEROBICAS**  
**TRABADORES SELLADORES**  
**ADHESIVOS INSTANTANEOS**

**ADHESIVO EPOXICO**  
**SILICONES AUTOMOTRIZ**  
**SILICON SELLADOR**

**CENTRAL : (506) 2243-7676**  
**MAYOREO : (506) 2243-7677**  
**FAX : (506) 2256-4090**  
**La Uruca, diagonal a FACO**  
**E-MAIL: ventas@unitorni.com**  
**Sitio Web: WWW.UNITORNI.COM**

NUESTRAS MARCAS :



# Ferreteros se “montaron” en la bici

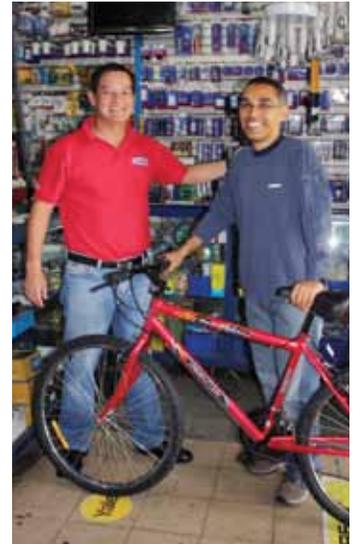
¡Porque lo prometido es deuda! La campaña realizada por la promoción de Best Value e Importaciones Vega, le adelantó la llegada “del Niño” a más de un ferretero, pues ya se entregaron las primeras 26 bicicletas.



Edgar Herrera, del Depósito Arenal #2.



David Porras, Vendedor de Pisos y Azulejos Porras.



Erick Valerín, Vendedor, Ferretería Nasa Comercial. 20 años de experiencia. Lo acompaña Aisen Sánchez, de Vega.



Víctor Hugo Abarca, Vendedor, Ferretería El Pipiolo. 13 años de experiencia.



Alberto Bolaños, Vendedor, Ferretería Arpe San Rafael. Lo acompaña Sergio Argüello.

| Ganadores                  | Empresa                     |
|----------------------------|-----------------------------|
| Edwin Hernández            | Ferretería Segura           |
| Erick Valerín              | Nasa Comercial              |
| Vidal Arias                | Corporación VIPOSA          |
| María Anabelle Salvatierra | Alpesa                      |
| Nelson Abarca              | R Y R Ferretería Florencia  |
| Jessica Chaves             | Multiaceros San Antonio     |
| Gerardo Sandí              | Ferretería Cubero           |
| Jose Esteban López         | Almacén El Mejor Precio     |
| Leda Alpízar               | R Y C Construcción          |
| Manuel Umaña               | Ferretería El Turrialbeño   |
| Ruth Acevedo               | Materiales de La Costa      |
| Andrey Rivera              | Inversiones Ventanas de Osa |
| Alberto Bolaños            | Arpe San Rafael             |

| Ganadores             | Empresa                          |
|-----------------------|----------------------------------|
| Víctor González       | Materiales Meza                  |
| Otilia Fonseca        | Almacén el Granero               |
| Xinia Berrocal        | Ferretería Sirias                |
| Henry Murillo         | Ferretería Rojas y Monge         |
| Claudio Arias         | Sala de Acabados Ferrepoás       |
| Damaris Martínez      | Ferretería Reyco                 |
| Geovany Paniagua      | Grupo Nafesa                     |
| Geovany Ortiz         | Ferretería y Materiales El Cruce |
| Víctor Hugo Abarca    | Ferretería El Pipiolo            |
| Edgar Herrera         | Ferretería y Depósito Arenal # 2 |
| David Porras          | Pisos y Azulejos Porras          |
| Luis Alberto Corrales | Centro de Pinturas Jorcel        |
| José Vásquez          | Coope Palmares                   |

# Imperativo de la Innovación

El objetivo de la innovación es crear valor de negocios, por medio del desarrollo productos y servicios atractivos para el mercado. Para las empresas generalmente es difícil lograr ser innovadoras. La innovación no es sencilla de conseguir porque es difícil entender sus alcances y se confunde con otros conceptos, y las ideas innovadoras son muy escasas.

La palabra innovación se encuentra directamente relacionada con el marketing, aunque parezca curioso y extraño. La Real Academia define innovación como “creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado”. Innovación viene de innovar que es “mudar o alterar algo, introduciendo novedades”. Innovar también es “volver algo a su anterior estado” (RAE).

Las innovaciones tienen que ser presentadas al mercado en el lugar y momento oportuno. El auge de las tabletas, que fueron lanzadas por MS en el 2001, solo se da en el 2011, con el lanzamiento del iPad por Apple, que llega en el momento oportuno, a un mercado que ya había adoptado el iPhone. Apple no crea la tableta (Tablet PC) sino que modifica el producto, lo altera, le agrega novedades para introducirlo en el mercado: esto es innovación.

## Innovación limitada

El mundo está lleno de avances tecnológicos y la creatividad. Por el contrario, la innovación tiene cientos de obstáculos para conseguirse. La capacidad de las empresas para innovar es tre-

mendamente limitada. Uno de los mayores obstáculos para innovar es enamorarse de un producto, de tal forma que hay una enorme resistencia a modificarlo y adaptarlo a las necesidades actuales del mercado.

Esto lo he visto ocurrir en casos en que el mercado comienza a dejar de comprar un producto y los propietarios se resisten incluso a modificar el envase. La tradición y apego al pasado no son siempre la mejor opción en mercadeo.

Superar los obstáculos para llegar a conseguir la innovación es una tarea que requiere mucho rigor y formación. El innovador es, por lo general, un obsesivo solucionador de problemas. También son llamados “apaga fuegos”, en las grandes empresas, ya que van de un lugar a otro solucionando problemas.

Todo negocio requiere y le gustaría ser más innovador.

De acuerdo con un estudio reciente, el 75% de los gerentes generales de las empresas de más rápido crecimiento, afirman que su mayor ventaja competitiva es productos y servicios únicos y procesos de negocios distintos que potencien el mercado. A lo que esos gerentes se referían



era a la innovación.

En otra encuesta, del Boston Consulting Group indicaba que el 90% de las organizaciones cree que la innovación es una prioridad estratégica para el 2012 y los siguientes años.

Esta tendencia también fue confirmada por la investigación realizada por la Consultora Strategos. Su conclusión: la importancia de la innovación es que en todos los sectores está creciendo y creciendo significativamente. En el inquietante panorama económico actual, la innovación es un factor clave de la planificación estratégica de toda organización. La eficiencia, siendo una condición necesaria para el éxito en los negocios, es insuficiente para sostener el crecimiento por largo tiempo. Los altos niveles de eficiencia y productividad requieren de soluciones innovadoras.

Eficiencia no es lo mismo que innovación, como algunos tienden a creer. Los objetivos de la eficiencia y de la innovación son diferentes.

Para lograr introducirse con éxito en el mercado los nuevos productos, se debe ser suficientemente innovador. De lo contrario, las empresas desaparecerán muy pronto en el largo proceso de la comercialización.

Las empresas de vanguardia se encuentran continuamente buscando implementar nuevas ideas para mantenerse a la cabeza y ser estrellas en su sector. Llevar una innovación al mercado puede tomar décadas.

El gurú de la Tecnología de Información, Kevin Kelly, ha dicho refiriéndose al tema: “la riqueza fluye directamente de la innovación”.

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



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

# ¡Hablemos al por mayor!

Si en ocasiones reiteradas hemos hablado del dinamismo del mercado, lo que llevamos del 2011, sin duda, evidencia la “guerra” abierta entre competidores. Y no hay quien quiera dar tregua...

La competencia cada vez se vuelve más fiera y da menos ventajas, y lo mejor es que ya no necesita estar tan cerca como para asestar golpes certeros. Sin embargo, no importa si se trata de una estrategia de precios, de empaque, de promoción, pues éstas son condiciones que cualquier competidor podría

igualar, y sobre todo que hoy los productos son muy similares en cuanto a marcas. En lo que sí se debe hacer diferencia, y es lo que denota el mercado para preferir entre proveedores, es en el respaldo que se le brinde a las marcas, en el servicio de entregas eficientes, y a la visita constante de los agentes de

ventas.

Para este ranking, se tomó una muestra al azar de 90 ferreterías del mercado.

Los consultados fueron: el propio ferretero o bien el encargado de compras, y la pregunta que se les hizo fue: ¿Cuál es su proveedor preferido en las diferentes categorías de producto?

Esta investigación tiene como objetivos dar a conocer las pautas que marca el mercado en cuanto a preferencias de compra, tener una medición clara sobre hacia dónde y hacia quiénes, los ferreteros, dirigen sus compras, y sobre todo, destacar el posicionamiento e incursión de los mayoristas en el sector.

## Hay productos que siempre satisfacen a sus clientes

Nosotros nos encargamos de que los tengan a mano en su negocio

Servicio eficiente en distribución mayorista de las mejores marcas del mercado de materiales eléctricos, amplio inventario, transparencia en los negocios.



Tel: (506) 2259 - 0101

EL ELECTRICO  
**FERRETERO S.A.**

San Francisco de Dos Ríos, 150 m Sur de Tierra Colombiana  
o en Liberia, 500 Oeste de estación del Tránsito, camino al aeropuerto  
info@electricoferretero.com, www.electricoferretero.com

**PHILIPS**  
sense and simplicity



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

| Rank 2010                    | Rank 2011 | Empresa                | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario  | Teléfono  |
|------------------------------|-----------|------------------------|-------|------------|------------------------|-----------|
| <b>ABRASIVOS</b>             |           |                        |       |            |                        |           |
| <b>Discos</b>                |           |                        |       |            |                        |           |
| 1                            | 1         | Importaciones Vega     | 15    | 17         | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| 2                            | 2         | Distribuidora Arsa     | 13    | 14         | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 3                            | 3         | Capris                 | 11    | 12         | Werner Ossenbach       | 2519-5000 |
| 5                            | 4         | 3M Costa Rica S.A      | 12    | 13         | Gustavo Ángulo         | 2277-1000 |
| 4                            | 5         | Transfesa              | 10    | 11         | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 5                            | 6         | Reposa                 | 7     | 8          | Raúl Pinto             | 2272-4066 |
| NA                           | 7         | Abonos Agro            | 6     | 7          | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| 5                            | 7         | Valco                  | 6     | 7          | David Kierssenzon      | 2252-2222 |
| 5                            | 8         | Rosejo                 | 5     | 6          | José Schifter          | 2296-7670 |
| NA                           | 8         | Torneca                | 5     | 6          | Mauricio Gazel         | 2207-7777 |
| <b>Lijas</b>                 |           |                        |       |            |                        |           |
| 1                            | 1         | 3M Costa Rica S.A      | 23    | 26         | Gustavo Ángulo         | 2277-1000 |
| 2                            | 2         | Reposa                 | 15    | 17         | Raúl Pinto             | 2272-4066 |
| 3                            | 3         | Transfesa              | 9     | 10         | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| NA                           | 4         | Indudi                 | 4     | 4          | Jorge Argilés          | 2293-5454 |
| 4                            | 4         | Torneca                | 4     | 4          | Mauricio Gazel         | 2207-7777 |
| NA                           | 4         | FyG Ferreteros         | 4     | 4          | Fernando Fernández     | 2453-3081 |
| NA                           | 5         | Unidos Mayoreo         | 3     | 3          | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| NA                           | 5         | Almacenes Unidos       | 3     | 3          | German Losilla         | 2255-4444 |
| NA                           | 5         | El Eléctrico Ferretero | 3     | 3          | Carlos Barquero        | 2259-0101 |
| NA                           | 5         | Distribuidora Arsa     | 3     | 3          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| NA                           | 5         | Abonos Agro            | 3     | 3          | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| <b>ACCESORIOS ELÉCTRICOS</b> |           |                        |       |            |                        |           |
| 1                            | 1         | Importaciones Vega     | 23    | 26         | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| 3                            | 2         | El Eléctrico Ferretero | 22    | 24         | Carlos Barquero        | 2259-0101 |
| 4                            | 3         | Distribuidora Arsa     | 14    | 16         | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 2                            | 3         | Audio Accesorios de CR | 14    | 16         | Jorge Blanco           | 2218-1439 |
| NA                           | 4         | Masaca                 | 1     | 1          | José Rodríguez         | 2244-4044 |
| <b>ADHESIVOS</b>             |           |                        |       |            |                        |           |
| 2                            | 1         | 3M de Costa Rica       | 16    | 18         | Gustavo Ángulo         | 2277-1000 |
| 1                            | 2         | Unidos Mayoreo         | 14    | 16         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 3                            | 3         | Reposa                 | 10    | 11         | Raúl Pinto             | 2272-4066 |
| 3                            | 4         | Lanco                  | 9     | 10         | Ignacio Osante         | 2438-2257 |
| 3                            | 5         | Megalíneas             | 8     | 9          | Víctor Cordero         | 2240-3616 |
| 3                            | 5         | Durman                 | 8     | 9          | Luis Martínez          | 2436-4700 |
| 3                            | 5         | Transfesa              | 8     | 9          | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 3                            | 6         | INTACO                 | 7     | 8          | Róger Jiménez          | 2205-3333 |



# Elija el de verdad

**Asegúrese que sea EATON**

Los breakers y centros de carga EATON son los únicos en el mercado que le dan verdadero respaldo y calidad garantizada, con un departamento de soporte profesional a su servicio. EATON cuenta con más de 100 años de experiencia protegiendo instalaciones eléctricas en todo el mundo.

**Centro de Soporte: 2247-7600**

**EATON**

Powering Business Worldwide

Celebrando  
**100** AÑOS

Ideales que perduran



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

| Rank 2010                                   | Rank 2011          | Empresa                | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario  | Teléfono  |
|---|--------------------|------------------------|-------|------------|------------------------|-----------|
| 3   | 6                  | Henkel                 | 7     | 8          | Greivin Hernández      | 2277-4800 |
| 2   | 7                  | Grupo Xilo             | 6     | 7          | Juan Tuk               | 2279-7985 |
| 3   | 8                  | Importaciones Camvi    | 3     | 3          | Luis Amado Campos      | 2260-8594 |
| NA  | 9                  | Distribuidora Arsa     | 2     | 2          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 3   | 10                 | Albatros               | 1     | 1          | Guillermo Groisman     | 2291-1960 |
| <b>BOMBILLOS Y ELECTRICIDAD</b>             |                    |                        |       |            |                        |           |
|   | <b>Bombillos</b>   |                        |       |            |                        |           |
| 2   | 1                  | El Eléctrico Ferretero | 17    | 19         | Carlos Barquero        | 2259-0101 |
| 1   | 2                  | Importaciones Vega     | 15    | 17         | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| 3   | 3                  | Distribuidora Arsa     | 12    | 13         | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| NA  | 4                  | Sylvania               | 10    | 11         | José Luis Pérez        | 2210-7600 |
| 4   | 5                  | Imacasa                | 9     | 10         | Andrés Zamora          | 2293-2780 |
| 4   | 6                  | Arqdeco                | 8     | 9          | Demetrio Jimenéz       | 2272-4007 |
| 4   | 7                  | Transfesa              | 7     | 8          | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 4   | 7                  | Tecno-Lite             | 7     | 8          | Alberto Carvajal       | 2235-6061 |
| 4   | 8                  | Tudeco                 | 6     | 7          | David Tseng            | 2231-7307 |
|   | <b>Lámparas</b>    |                        |       |            |                        |           |
| 1   | 1                  | El Eléctrico Ferretero | 10    | 11         | Carlos Barquero        | 2259-0101 |
| 3   | 2                  | Sylvania               | 9     | 10         | José Luis Pérez        | 2210-7600 |
| 1   | 3                  | Importaciones Vega     | 8     | 9          | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| 2   | 4                  | Arqdeco                | 6     | 7          | Demetrio Jimenéz       | 2272-4007 |
| 3   | 5                  | Casa Eléctrica         | 5     | 6          | Marvin Villalobos      | 2276-4052 |
| 2   | 5                  | Cosmac                 | 5     | 6          | Isidro Porras          | 2260-7575 |
| 3   | 6                  | Unidos Mayoreo         | 4     | 4          | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 3   | 6                  | Cofersa                | 4     | 4          | Francisco Hurtado      | 2205-2525 |
| 3   | 7                  | Transfesa              | 3     | 3          | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 3   | 8                  | Distribuidora Arsa     | 2     | 2          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| <b>CERRAJERÍA</b>                           |                    |                        |       |            |                        |           |
| 1   | 1                  | Indudi                 | 38    | 42         | Jorge Argilés          | 2293-5454 |
| 3   | 2                  | Masaca                 | 10    | 11         | José Rodríguez         | 2244-4044 |
| 3   | 3                  | Distribuidora Arsa     | 8     | 9          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 2   | 3                  | Transfesa              | 8     | 9          | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 3   | 3                  | Unidos Mayoreo         | 8     | 9          | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 2   | 4                  | Importaciones Vega     | 5     | 6          | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| NA  | 5                  | FyG Ferreteros         | 1     | 1          | Fernando Fernández     | 2453-3081 |
| <b>COMPRESORES Y GENERADORES ELÉCTRICOS</b> |                    |                        |       |            |                        |           |
|   | <b>Compresores</b> |                        |       |            |                        |           |
| 1   | 1                  | Cofersa                | 23    | 26         | Francisco Hurtado      | 2205-2525 |
| 3   | 2                  | Importaciones Vega     | 18    | 20         | Rafael Vargas          | 2494-4600 |

## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS



| Rank 2010                      | Rank 2011 | Empresa                     | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario  | Teléfono  |
|--------------------------------|-----------|-----------------------------|-------|------------|------------------------|-----------|
| 3                              | 3         | Capris                      | 17    | 19         | Werner Ossenbach       | 2519-5000 |
| 2                              | 3         | Unidos Mayoreo              | 17    | 19         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 4                              | 4         | Torneca                     | 15    | 17         | Mauricio Gazel         | 2207-7777 |
| 5                              | 5         | Proveduría Total            | 6     | 7          | José Miguel Corrales   | 2219-3232 |
| NA                             | 6         | Distribuidora Arsa          | 1     | 1          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| <b>Generadores Eléctricos</b>  |           |                             |       |            |                        |           |
| 2                              | 1         | Cofersa                     | 19    | 21         | Francisco Hurtado      | 2205-2525 |
| 1                              | 2         | Unidos Mayoreo              | 16    | 18         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 3                              | 3         | Capris                      | 12    | 13         | Werner Ossenbach       | 2519-5000 |
| 4                              | 4         | Torneca                     | 11    | 12         | Mauricio Gazel         | 2207-7777 |
| 4                              | 5         | Distribuidora Arsa          | 7     | 8          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 5                              | 5         | Importaciones Vega          | 7     | 8          | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| 5                              | 6         | Proveduría Total            | 6     | 7          | José Miguel Corrales   | 2219-3232 |
| NA                             | 7         | Abonos Agro                 | 1     | 1          | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| <b>FIBRAS. MECATE</b>          |           |                             |       |            |                        |           |
| 1                              | 1         | NT Centroamérica            | 27    | 30         | Carlos Gallego         | 2293-6916 |
| 2                              | 2         | Fibras de Centroamérica     | 14    | 16         | Juan Bautista Robles   | 2544-1410 |
| 3                              | 3         | Importadora América         | 11    | 12         | William Bermúdez       | 2292-2424 |
| 3                              | 3         | Distribuidora Arsa          | 11    | 12         | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 3                              | 4         | Cosmac                      | 9     | 10         | Isidro Porras          | 2260-7575 |
| NA                             | 5         | FyG Ferreteros              | 1     | 1          | Fernando Fernández     | 2453-3081 |
| <b>FREGADEROS</b>              |           |                             |       |            |                        |           |
| 1                              | 1         | EB Técnica                  | 24    | 27         | Juan Alberto Solano    | 2226-0603 |
| 2                              | 2         | Abonos Agro                 | 21    | 23         | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| 3                              | 3         | Inasa                       | 12    | 13         | Peter Wang             | 2282-6366 |
| 3                              | 4         | Distribuidora Arsa          | 10    | 11         | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 3                              | 4         | Ceinsa                      | 10    | 11         | ND                     | 2217-3600 |
| 3                              | 5         | Valco                       | 7     | 8          | David Kierssenzon      | 2252-2222 |
| NA                             | 6         | Cofersa                     | 2     | 2          | Francisco Hurtado      | 2205-2525 |
| NA                             | 7         | Grupo Indianapolis          | 1     | 1          | Luis Alonso Estrada    | 2243-1782 |
| <b>GRIFERÍA</b>                |           |                             |       |            |                        |           |
| 1                              | 1         | Distribuidora Arsa          | 25    | 28         | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 2                              | 2         | Abonos Agro                 | 21    | 23         | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| 3                              | 4         | Transfesa                   | 13    | 14         | Marco Hernández        | 2285-4224 |
| 4                              | 5         | Matex                       | 9     | 10         | Alvaro Padilla         | 2291-7878 |
| 4                              | 6         | Distribuidora Tanya By Koby | 3     | 3          | Elías Benesayag        | ND        |
| 4                              | 7         | Incesa                      | 2     | 2          | Alfredo Echeverría     | 2519-5400 |
| <b>HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS</b> |           |                             |       |            |                        |           |
| 1                              | 1         | Importaciones Vega          | 34    | 38         | Rafael Vargas          | 2494-4600 |



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

| Rank 2010                     | Rank 2011 | Empresa             | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario  | Teléfono  |
|-------------------------------|-----------|---------------------|-------|------------|------------------------|-----------|
| 3                             | 2         | Unidos Mayoreo      | 14    | 16         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 2                             | 3         | Abonos Agro         | 12    | 13         | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| 3                             | 4         | Cofersa             | 11    | 12         | Francisco Hurtado      | 2205-2525 |
| 3                             | 5         | Capris              | 10    | 11         | Werner Ossenbach       | 2519-5000 |
| 4                             | 5         | Reposa              | 10    | 11         | Raúl Pinto             | 2272-4066 |
| 4                             | 6         | Torneca             | 8     | 9          | Mauricio Gazel         | 2207-7777 |
| <b>HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS</b> |           |                     |       |            |                        |           |
| 1                             | 1         | Imacasa             | 27    | 30         | Andres Zamora          | 2293-2780 |
| 2                             | 2         | Unidos Mayoreo      | 11    | 12         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 3                             | 3         | Transfesa           | 9     | 10         | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 4                             | 4         | Masaca              | 8     | 9          | José Rodríguez         | 2244-4044 |
| 5                             | 5         | Acuña y Hernández   | 7     | 8          | Luis Acuña             | 2262-1414 |
| 4                             | 6         | Importaciones Vega  | 6     | 7          | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| 4                             | 6         | Distribuidora Arsa  | 6     | 7          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 4                             | 7         | Importadora América | 5     | 6          | William Bermúdez       | 2292-2424 |
| <b>HERRAMIENTAS MANUALES</b>  |           |                     |       |            |                        |           |
| 2                             | 1         | Indudi              | 22    | 24         | Jorge Argilés          | 2293-5454 |
| 1                             | 2         | Unidos Mayoreo      | 18    | 20         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 3                             | 3         | Transfesa           | 12    | 13         | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 4                             | 4         | Importaciones Vega  | 10    | 11         | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| 5                             | 5         | Distribuidora Arsa  | 7     | 8          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 5                             | 6         | Imacasa             | 6     | 7          | Andrés Zamora          | 2293-2780 |
| NA                            | 7         | Importadora América | 2     | 2          | William Bermúdez       | 2292-2424 |
| <b>JARDINERÍA</b>             |           |                     |       |            |                        |           |
| 2                             | 1         | Imacasa             | 18    | 20         | Andrés Zamora          | 2293-2780 |
| 1                             | 2         | Unidos Mayoreo      | 13    | 14         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 3                             | 3         | Transfesa           | 12    | 13         | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 4                             | 4         | Masaca              | 11    | 12         | José Rodríguez         | 2244-4044 |
| 4                             | 5         | Importadora América | 10    | 11         | William Bermúdez       | 2292-2424 |
| NA                            | 6         | Distribuidora Arsa  | 3     | 3          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| <b>LÁMINAS</b>                |           |                     |       |            |                        |           |
| <b>Fibrocemento</b>           |           |                     |       |            |                        |           |
| 1                             | 1         | Plycem              | 36    | 40         | César Vásquez          | 2575-4301 |
| 2                             | 2         | Mayoreo del Itsmo   | 19    | 21         | Julio Cárdenas         | 2529-3335 |
| 2                             | 3         | Macopa              | 7     | 8          | Erick Aguilar          | 2233-1233 |
| 2                             | 4         | Cosmac              | 4     | 4          | Isidro Porras          | 2260-7575 |
| <b>Gypsum</b>                 |           |                     |       |            |                        |           |
| 1                             | 1         | Tecni-Gypsum        | 22    | 24         | Luis Eduardo Chacón    | 2272-0265 |

## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS



| Rank 2010                                    | Rank 2011         | Empresa             | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario  | Teléfono  |
|--|-------------------|---------------------|-------|------------|------------------------|-----------|
| 2  | 2                 | Macopa              | 20    | 22         | Erick Aguilar          | 2233-1233 |
| NA   | 3                 | Abonos Agro         | 4     | 4          | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| NA   | 4                 | Masaca              | 3     | 3          | José Rodríguez         | 2244-4044 |
| <b>LOZA SANITARIA</b>                        |                   |                     |       |            |                        |           |
| 1  | 1                 | Incesa              | 30    | 33         | Alfredo Echeverría     | 2519-5400 |
| 2  | 2                 | Valco               | 16    | 18         | David Kierssenszon     | 2252-2222 |
| 3  | 3                 | Abonos Agro         | 13    | 14         | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| NA   | 4                 | Cofersa             | 9     | 10         | Francisco Hurtado      | 2205-2525 |
| <b>MADERA</b>                                |                   |                     |       |            |                        |           |
| 1  | 2                 | Maderas Buen Precio | 27    | 30         | Rocío Jiménez          | 2272-1111 |
| 2  | 1                 | Abonos Agro         | 26    | 29         | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| 3  | 3                 | Amanco              | 16    | 18         | Luis Rodríguez         | 2209-3400 |
| <b>MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA</b> |                   |                     |       |            |                        |           |
|  | Mangueras         |                     |       |            |                        |           |
| 1  | 1                 | Plásticos Sirena    | 31    | 34         | ND                     | 2235-8005 |
| 2  | 2                 | Durman              | 12    | 13         | Luis Martínez          | 2436-4700 |
| 3  | 3                 | Transfesa           | 9     | 10         | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 5  | 4                 | Unidos Mayoreo      | 8     | 9          | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 4  | 5                 | Imacasa             | 7     | 8          | Andrés Zamora          | 2293-2780 |
| 5  | 6                 | Cosmac              | 5     | 6          | Isidro Porras          | 2260-7575 |
| 5  | 7                 | Rosejo              | 4     | 4          | José Schifter          | 2296-7670 |
| 5  | 7                 | Distribuidora Arsa  | 4     | 4          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
|  | Bombas para agua  |                     |       |            |                        |           |
| 1  | 1                 | Durman              | 21    | 23         | Luis Martínez          | 2436-4700 |
| 3  | 2                 | Bombagua            | 12    | 13         | Mahomed Husseim        | 2276-4122 |
| 2  | 2                 | Campos Rudin        | 12    | 13         | Óscar Campos           | 2257-4606 |
| 3  | 3                 | Cosmac              | 6     | 7          | Isidro Porras          | 2260-7575 |
| 3  | 3                 | Cofersa             | 6     | 7          | Francisco Hurtado      | 2205-2525 |
|  | Tanques para agua |                     |       |            |                        |           |
| 1  | 1                 | La Casa del Tanque  | 20    | 22         | David Peña             | 2227-3722 |
| 2  | 2                 | Durman              | 18    | 20         | Luis Martínez          | 2436-4700 |
| 3  | 3                 | Abonos Agro         | 13    | 14         | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| 4  | 4                 | Rotoplas            | 9     | 10         | Rodolfo Pacheco        | 2537-2485 |
| 5  | 5                 | Mucho Tanque        | 5     | 6          | Guy Charlebois         | 2573-8181 |
| 5  | 5                 | Cosmac              | 5     | 6          | Isidro Porras          | 2260-7575 |
| NA   | 6                 | Importaciones Vega  | 2     | 2          | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| <b>MÁQUINAS PARA SOLDAR</b>                  |                   |                     |       |            |                        |           |
| 1  | 1                 | Unidos Mayoreo      | 17    | 19         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

| Rank 2010                                       | Rank 2011 | Empresa                | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario  | Teléfono  |
|---|-----------|------------------------|-------|------------|------------------------|-----------|
| 2   | 2         | Importaciones Vega     | 15    | 17         | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| 3   | 3         | Capris                 | 13    | 14         | Werner Ossensbach      | 2519-5000 |
| 4   | 4         | Torneca                | 7     | 8          | Mauricio Gazel         | 2207-7707 |
| NA  | 5         | Cofersa                | 3     | 3          | Francisco Hurtado      | 2205-2525 |
| NA  | 6         | Proveeduría Total      | 2     | 2          | José Miguel Corrales   | 2219-3232 |
| NA  | 7         | Abonos Agro            | 1     | 1          | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| <b>MATERIALES ELÉCTRICOS</b>                    |           |                        |       |            |                        |           |
| 1   | 1         | Distribuidora Arsa     | 21    | 23         | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| 3   | 2         | El Eléctrico Ferretero | 18    | 20         | Carlos Barquero        | 2259-0101 |
| 2   | 3         | Cosmac                 | 10    | 11         | Isidro Porras          | 2260-7575 |
| 4   | 4         | Matex                  | 6     | 7          | Alvaro Padilla         | 2291-7878 |
| 4   | 5         | Abonos Agro            | 4     | 4          | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| 5   | 5         | Transfesa              | 4     | 4          | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 5   | 5         | Sylvania               | 4     | 4          | José Luis Pérez        | 2210-7600 |
| 5   | 5         | Importaciones Vega     | 4     | 4          | Rafael Vargas          | 2494-4600 |
| <b>MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTOS</b> |           |                        |       |            |                        |           |
| Arena y piedra                                  |           |                        |       |            |                        |           |
| 3   | 1         | Pedregal               | 18    | 20         | David Zamora           | 2298-4248 |
| 1   | 2         | Holcim                 | 15    | 17         | Sergio Egloff          | 2205-3000 |
| 2   | 3         | Tajo Lindora           | 12    | 13         | Byron Montoya          | 2282-3216 |
| NA  | 4         | Tajo El Común          | 7     | 8          | Orestes Rodríguez      | 2215-2065 |
| Bloques de concreto                             |           |                        |       |            |                        |           |
| 1   | 1         | Pedregal               | 27    | 30         | David Zamora           | 2298-4248 |
| 2   | 2         | Grupo Irazú            | 17    | 19         | Edgar Herrera          | 2292-5050 |
| 3   | 3         | Holcim                 | 8     | 9          | Sergio Egloff          | 2205-3000 |
| Carretillos y baldes                            |           |                        |       |            |                        |           |
| 1   | 1         | Imacasa                | 17    | 19         | Andrés Zamora          | 2293-2780 |
| 2   | 2         | El Espartaco           | 16    | 18         | Ricardo Díaz           | 2272-4603 |
| 3   | 2         | Abonos Agro            | 16    | 18         | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| 2   | 3         | Unidos Mayoreo         | 12    | 13         | Javier Velásquez       | 2275-8822 |
| 4   | 4         | Transfesa              | 10    | 11         | Marco Hernández        | 2210-8999 |
| 4   | 5         | Distribuidora Arsa     | 8     | 9          | Luis Fernando Arguedas | 2285-4224 |
| Cemento   |           |                        |       |            |                        |           |
| 1   | 1         | Cemex                  | 42    | 47         | Roberto Carlos Pongupt | 2201-2000 |
| 2   | 2         | Holcim                 | 21    | 23         | Sergio Egloff          | 2205-3000 |
| NA  | 3         | Pedregal               | 1     | 1          | David Zamora           | 2298-4248 |
| Productos para repello                          |           |                        |       |            |                        |           |
| 2   | 1         | INTACO                 | 25    | 28         | Róger Jiménez          | 2205-3333 |
| 1   | 2         | Impersa                | 23    | 26         | Mauricio Orozco        | 2218-1110 |

## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS



| Rank 2010                       | Rank 2011 | Empresa          | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario  | Teléfono  |
|---------------------------------|-----------|------------------|-------|------------|------------------------|-----------|
| 3                               | 3         | Pedregal         | 15    | 17         | David Zamora           | 2298-4242 |
| 3                               | 4         | Cemex            | 14    | 16         | Roberto Carlos Pongupt | 2201-2000 |
| 3                               | 5         | Cemix            | 10    | 11         | Pablo Cobo             | 2254-3200 |
| Varilla #3                      |           |                  |       |            |                        |           |
| NA                              | 1         | Inca             | 23    | 26         | Javier Peñaranda       | 2282-1150 |
| NA                              | 2         | Abonos Agro      | 21    | 23         | Martin Van Dam         | 2212-9300 |
| NA                              | 3         | Matco            | 5     | 6          | German Cambronero      | 2244-5151 |
| <b>PINTURA Y ESPECIALIDADES</b> |           |                  |       |            |                        |           |
| Barnices                        |           |                  |       |            |                        |           |
| 1                               | 1         | Sur Química      | 23    | 26         | Enrico Giordano        | 2211-3700 |
| 2                               | 2         | Lanco            | 16    | 18         | Ignacio Osante         | 2438-2257 |
| 4                               | 3         | Celco            | 12    | 13         | German Obando          | 2279-9555 |
| 3                               | 4         | Kativo           | 9     | 10         | Rafael Díaz            | 2518-7300 |
| 4                               | 4         | Corona           | 9     | 10         | ND                     | 2215-2639 |
| 5                               | 5         | Sherwin Williams | 4     | 4          | Alfredo Obiols         | 2272-0154 |
| NA                              | 6         | Pinturas Alfa    | 2     | 2          | Vianey Molina          | 2448-8155 |
| Especialidades                  |           |                  |       |            |                        |           |
| 1                               | 1         | Sur Química      | 26    | 29         | Enrico Giordano        | 2211-3700 |
| 2                               | 2         | Lanco            | 14    | 16         | Ignacio Osante         | 2438-2257 |
| 3                               | 3         | Kativo           | 10    | 11         | Rafael Díaz            | 2518-7300 |
| 4                               | 4         | Corona           | 8     | 9          | ND                     | 2215-2639 |
| 5                               | 4         | Celco            | 8     | 9          | German Obando          | 2279-9555 |
| 6                               | 5         | Sherwin Williams | 7     | 8          | Alfredo Obiols         | 2272-0154 |
| 6                               | 6         | Pinturas Alfa    | 5     | 6          | Vianey Molina          | 2448-8155 |
| Impermeabilizantes              |           |                  |       |            |                        |           |
| 1                               | 1         | Sur Química      | 23    | 26         | Enrico Giordano        | 2211-3700 |
| 2                               | 2         | Lanco            | 17    | 19         | Ignacio Osante         | 2438-2257 |
| 3                               | 3         | Corona           | 8     | 9          | ND                     | 2215-2639 |
| 4                               | 3         | Celco            | 8     | 9          | German Obando          | 2279-9555 |
| 5                               | 3         | Kativo           | 8     | 9          | Rafael Díaz            | 2518-7300 |
| 6                               | 4         | Sherwin Williams | 6     | 7          | Alfredo Obiols         | 2272-0154 |
| 6                               | 5         | Pinturas Alfa    | 4     | 4          | Vianey Molina          | 2448-8155 |
| Pintura general                 |           |                  |       |            |                        |           |
| 2                               | 1         | Lanco            | 24    | 27         | Ignacio Osante         | 2438-2257 |
| 1                               | 2         | Sur Química      | 22    | 24         | Enrico Giordano        | 2211-3700 |
| 4                               | 3         | Corona           | 13    | 14         | ND                     | 2215-2639 |
| 5                               | 4         | Celco            | 10    | 11         | German Obando          | 2279-9555 |
| 3                               | 4         | Kativo           | 10    | 11         | Rafael Díaz            | 2518-7300 |
| 6                               | 5         | Sherwin Williams | 8     | 9          | Alfredo Obiols         | 2272-0154 |



## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS

| Rank 2010        | Rank 2011 | Empresa             | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario | Teléfono  |
|------------------|-----------|---------------------|-------|------------|-----------------------|-----------|
| 6                | 6         | Pinturas Alfa       | 4     | 4          | Vianey Molina         | 2448-8155 |
| Pintura exterior |           |                     |       |            |                       |           |
| 1                | 1         | Sur Química         | 24    | 27         | Enrico Giordano       | 2211-3700 |
| 2                | 2         | Lanco               | 15    | 17         | Ignacio Osante        | 2438-2257 |
| 3                | 3         | Kativo              | 10    | 11         | Rafael Díaz           | 2518-7300 |
| 4                | 4         | Corona              | 7     | 8          | ND                    | 2215-2639 |
| 5                | 5         | Celco               | 5     | 6          | German Obando         | 2279-9555 |
| 5                | 5         | Sherwin Williams    | 5     | 6          | Alfredo Obiols        | 2272-0154 |
| 6                | 6         | Pinturas Alfa       | 4     | 4          | Vianey Molina         | 2448-8155 |
| Pintura Interior |           |                     |       |            |                       |           |
| 1                | 1         | Sur Química         | 26    | 29         | Enrico Giordano       | 2211-3700 |
| 2                | 2         | Lanco               | 14    | 16         | Ignacio Osante        | 2438-2257 |
| 3                | 3         | Kativo              | 11    | 12         | Rafael Díaz           | 2518-7300 |
| 4                | 4         | Corona              | 8     | 9          | ND                    | 2215-2639 |
| 5                | 5         | Celco               | 7     | 8          | German Obando         | 2279-9555 |
| 6                | 6         | Sherwin Williams    | 6     | 7          | Alfredo Obiols        | 2272-0154 |
| 6                | 7         | Pinturas Alfa       | 4     | 4          | Vianey Molina         | 2448-8155 |
| Pintura Aerosol  |           |                     |       |            |                       |           |
| 1                | 1         | Meglineas           | 24    | 27         | Víctor Cordero        | 2240-3616 |
| NA               | 2         | Reposa              | 22    | 24         | Raúl Pinto            | 2272-4066 |
| 3                | 3         | Rosejo              | 20    | 22         | José Schifter         | 2296-7670 |
| 2                | 4         | Transfesa           | 16    | 18         | Marco Hernández       | 2210-8999 |
| 4                | 5         | Sherwin Williams    | 9     | 10         | Alfredo Obiols        | 2272-0154 |
| 5                | 5         | Sur Química         | 9     | 10         | Enrico Giordano       | 2211-3700 |
| 6                | 6         | Corona              | 6     | 7          | ND                    | 2215-2639 |
| 7                | 7         | Distribuidora Marín | 4     | 4          | Idalí Méndez          | 2248-9432 |
| Selladores       |           |                     |       |            |                       |           |
| 1                | 1         | Sur Química         | 25    | 28         | Enrico Giordano       | 2211-3465 |
| 2                | 2         | Lanco               | 18    | 20         | Ignacio Osante        | 2438-2257 |
| 3                | 3         | Kativo              | 10    | 11         | Rafael Díaz           | 2518-7300 |
| 5                | 4         | Celco               | 8     | 9          | German Obando         | 2279-9555 |
| 4                | 5         | Corona              | 6     | 7          | ND                    | 2215-2639 |
| 6                | 6         | Sherwin Williams    | 4     | 4          | Alfredo Obiols        | 2272-0154 |
| 6                | 7         | Pinturas Alfa       | 3     | 3          | Vianey Molina         | 2448-8155 |
| Tintes           |           |                     |       |            |                       |           |
| 1                | 1         | Sur Química         | 23    | 26         | Enrico Giordano       | 2211-3465 |
| 2                | 2         | Lanco               | 16    | 18         | Ignacio Osante        | 2438-2257 |
| 3                | 3         | Celco               | 12    | 13         | German Obando         | 2279-9555 |

## RANKING DE MAYORISTAS FERRETEROS



| Rank 2010           | Rank 2011 | Empresa                | Votos | Porcentaje | Gerente o Propietario      | Teléfono  |
|---------------------|-----------|------------------------|-------|------------|----------------------------|-----------|
| 3                   | 4         | Kativo                 | 10    | 11         | Rafael Díaz                | 2518-7300 |
| 4                   | 5         | Solasa                 | 4     | 4          | Jorge Luis Hidalgo         | 2438-0453 |
| 5                   | 6         | Corona                 | 5     | 6          | ND                         | 2215-2639 |
| NA                  | 7         | Pinturas Alfa          | 3     | 3          | Vianey Molina              | 2448-8155 |
| <b>PISOS</b>        |           |                        |       |            |                            |           |
| Cerámica            |           |                        |       |            |                            |           |
| 1                   | 1         | Abonos Agro            | 20    | 22         | Martin Van Dam             | 2212-9300 |
| 2                   | 2         | Macopa                 | 16    | 18         | Erick Aguilar              | 2233-1233 |
| 2                   | 3         | Mayoreo del Itsmo      | 15    | 17         | Julio Cárdenas             | 2529-3335 |
| 3                   | 4         | Macavi                 | 9     | 10         | Víctor Arias               | 2293-6846 |
| Productos Químicos  |           |                        |       |            |                            |           |
| 1                   | 1         | Grupo Xilo             | 26    | 29         | Juan Tuk                   | 2279-7985 |
| 2                   | 2         | Transmerquim           | 17    | 19         | Héctor Abril               | 2233-4159 |
| 3                   | 3         | INTACO                 | 13    | 14         | Róger Jiménez              | 2205-3333 |
| 4                   | 4         | Laticrete              | 9     | 10         | Luis Alfonso Fernández     | 2233-4159 |
| NA                  | 5         | Solasa                 | 7     | 8          | Jorge Luis Hidalgo         | 2438-0453 |
| Techos de Zinc      |           |                        |       |            |                            |           |
| 1                   | 1         | Metalco                | 29    | 32         | Santiago Dapena            | 2247-1100 |
| 3                   | 2         | Abonos Agro            | 22    | 24         | Martin Van Dam             | 2212-9300 |
| 2                   | 3         | Ternium                | 21    | 23         | Fabio Villalobos           | 2260-8840 |
| Tornillos           |           |                        |       |            |                            |           |
| 4                   | 1         | Universal de Tornillos | 23    | 26         | Óscar Castellanos          | 2222-7676 |
| 2                   | 2         | Tornillos La Uruca     | 18    | 20         | Enrique Araya              | 2256-5212 |
| 1                   | 3         | Torneca                | 16    | 18         | Mauricio Gazel             | 2207-7777 |
| 3                   | 4         | Tomicrocentro          | 15    | 17         | David Sossing              | 2239-7272 |
| 5                   | 5         | Torcasa                | 11    | 12         | Gamaliel Solano            | 2221-6363 |
| 5                   | 6         | Metálica Espartaco     | 4     | 4          | Ricardo Díaz               | 2272-4603 |
| 5                   | 7         | Grupo Indianápolis     | 3     | 3          | Luis Alonso Estrada        | 2243-1782 |
| <b>TUBERÍA</b>      |           |                        |       |            |                            |           |
| Tubería de concreto |           |                        |       |            |                            |           |
| 1                   | 1         | El Progreso            | 13    | 14         | Mauricio Alfaro            | 2433-8787 |
| 3                   | 2         | Pedregal               | 11    | 12         | David Zamora               | 2298-4248 |
| 2                   | 3         | Tubos El Campeón       | 9     | 10         | Alberto Castro             | 2433-2020 |
| 4                   | 4         | Concrepal              | 6     | 7          | Carlos Guillermo Rodríguez | 2453-0133 |
| NA                  | 5         | Grupo Irazú            | 2     | 2          | José Luis Gutiérrez        | 2278-2525 |
| Tubería de PVC      |           |                        |       |            |                            |           |
| 1                   | 1         | Amanco                 | 41    | 46         | Luis Rodríguez             | 2209-3400 |
| 2                   | 2         | Durman                 | 28    | 31         | Luis Martínez              | 2436-4700 |

# Tornicentro no se “duerme en los laureles”

Con la fuerza de 25 empleados, 6 agentes de ventas y un departamento de telemarketing, esta empresa busca romper su esquema de enfocarse solo en tornillos para ofrecer más oportunidades a los ferreteros.

“Soy tornillero, pero ahora le doy a mis clientes la posibilidad de otros negocios rentables”, así define David Sossin, el actual esquema con el que Tornicentro enfrenta el mercado y la competencia.

Sossin sabe que el mercado se ha vuelto muy dinámico, y que en este momento los tornillos son de esos productos que no pueden faltar en los negocios ferreteros, pero que igualmente, hay muchos oferentes, por lo que ha optado por ir más allá. “Ya no se puede entrar a competir solo con tornillos, aunque tengo varias líneas muy especializadas que nadie posee. Buscamos ofrecer a los compradores otras líneas de producto con rentabilidades muy atractivas, y me preparo para dar una sorpresa en el 2012”, dice David.

Y en esto de las líneas especiales menciona un ejemplo claro: los tornillos para vidrieras con acabados en negro y bronce antiguo, además de que ya está innovando con algunas especializaciones para mueblería, automotriz, en diferentes aplicaciones.

Es claro y advierte que, a diferencia del accionar de otras empresas, “Tornicentro no entra en guerra de precios con los tornillos. El cliente sabe que con nosotros cuenta con valores

agregados como atender sus pedidos de emergencia con más rapidez, además de nuestras siempre entregas rápidas”, advierte.

Eso sí, dice que cuando no se trata de emergencias, la empresa ha sido capaz de realizar sus entregas en 12 horas en el Área Metropolitana y en 24 en la zona rural.

## Rotación en potencia

Precisamente con el giro de diversificación que ha tomado la empresa, este gerente dice que ha incorporado otra serie de productos para dar más oportunidad de ganancia a los ferreteros, con rentabilidades por encima del 40%.

Además de la ya conocida línea de limpieza y mantenimiento automotriz Top Cleaner, también incorporaron accesorios eléctricos automotrices como bombillería y cintas LED para decoración, escobillas de todo tamaño, copas y desodorantes ambientales.

“También tenemos una línea de bombillos ahorradores, candados, brocas y baterías o pilas Sony”.

Sossin dice que ha comprobado por medio de otros clientes que se trata de líneas que tienen una rotación fuerte, “simplemente es cosa de probar”.



David Sossin, Gerente General de Tornicentro, dice que además de los tornillos, la empresa está ofreciendo nuevas oportunidades a los ferreteros con otra clase de productos innovadores para el área automotriz.



Storm II 18



Skipper

Danubio



Thermic

Ontario 2015 XP



Best



Independent



I Clean

Etna Plus



Domus IR



Whisper V8



Sprinter



> Línea Doméstica > Línea Profesional > Línea Industrial > Especialidades

# LAVOR

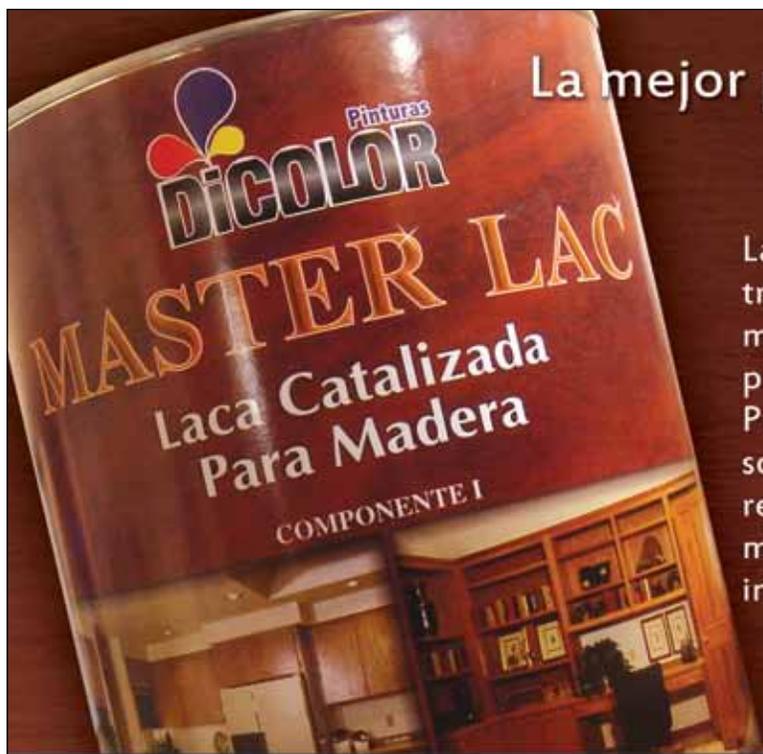
Lavor es uno de los mayores productores en el mundo de sistemas de limpieza de alta tecnología para pequeñas y grandes superficies, tanto interiores como exteriores. Contando con una experiencia de 35 años en el sector de la limpieza Lavor diseña y produce máquinas para uso profesional y doméstico: hidrolavadoras y aspiradoras.

Distribuidor exclusivo:



## REPOSA

Tel: (506) 2272 - 9695 email: info@reposa.cr www.reposa.cr



## La mejor protección para Maderas

Tintes, Selladores y Lacas

La laca catalizada es una laca transparente brillante fabricada con una mezcla de resina alquídica y úrea que proporciona un alto contenido de sólidos. Presenta flexibilidad y dureza especial sobre la superficie en la cual se aplica. Se recomienda para muebles y objetos de madera que no vayan a ser expuestos a la interperie.

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

• Tel: 2433-2727 • Fax: 2433-2423



# DICOLOR



## PERFIL

# Hay algo eléctrico entre Induni y el mercado

nado de motores y ferretería. Cuenta que cuando arrancó, no todo fue así, tal y como lo encontramos, un edificio grande apostado en un área de más o menos 400 m<sup>2</sup>.

“Empezamos en un lugar pequeño, arreglando lavadoras, cocinas y todo tipo de electrodomésticos, a los que les reparábamos los motores”, agrega.

Y asegura que como toda empresa que inicia “no pudimos evitar endeudarnos, pero gracias a eso me pude dar cuenta de que había todo un nicho que podríamos explotar. Decidimos hacer una bodega, pusimos a una persona, y después se dio la necesidad de contratar a más”.

### Expertos

Hoy, según comenta, atienden clientes de todo lado, pues son considerados expertos en lo eléctrico y en lo electromecánico. “Decidí meter la ferretería, para hacerlo más que un taller, pues los negocios hay que diversificarlos si quieren tener estabilidad, y nos ha ido muy bien con eso”,

dice Induni y recalca con especial énfasis que “ahora aquí hacemos de todo, hasta milagros”.

Dice que sus amigos saben que al cliente hay que ayudarlo hasta que quede satisfecho. “Si no está el repuesto, se busca en el mercado para tenerlo y que el comprador se vaya feliz. Siempre he dicho que debemos ser una solución completa”.

Y quisimos preguntarle sobre cómo se logra ser eficiente en el tiempo, sobre todo con un negocio especializado, y sin pensarlo mucho nos comentó que “un negocio tiene éxito cuando logra controlar y reducir sus gastos operativos”.

Afirma que al lugar lo visitan 100 clientes en promedio, lo que hace que su competencia los sienta como “pasos de animal gigante”.

De momento, el “ojo clínico” para identificar un nicho y explotarlo, parecieran ser los ingredientes que conforman la fórmula de Induni, y eso sí, un poco de cautela para no irse de buenas a primeras...

Cuando los años pasan, poco a poco, se va perdiendo la agilidad y hasta algunas destrezas físicas, incluso mucho más si en ese devenir, se debe enfrentar alguna enfermedad súbita, de esas que llegan sin avisar... Pero, a pesar del tiempo lo que sí en definitiva, no se extravía es la inteligencia ni la viveza para los negocios.

Eso fue, lo que de primera entrada nos mostró Ricardo Induni, ya con 60 años, además de hacer frente a un negocio que fundó desde 1975, también lucha de tú a tú con un derrame cerebral, y que si enfermedad y hombre estuvieran en un ring, podría decir que Induni está a punto de aplicar un certero nocaut a su padecimiento.

“Sobre la siguiente inversión, estoy de acuerdo”, dijo Induni,

refiriéndose a Alonso Segura, administrador y mano derecha del Almacén Eléctrico Induni, como lo llamó desde hace más de 30 años.

Luego se volvió hacia nosotros como para justificar sus palabras diciendo: “aquí hay personas muy calificadas, que hacen cosas que no cualquiera se las “echaría” encima”.

“Mis amigos –como llama a sus empleados–, en la parte eléctrica, se la saben todas”, agrega Induni.

Y es que su negocio está dedicado por entero a atender el mercado eléctrico e industrial, desde La Maravilla de Alajuela. Por un lado tiene el taller que da servicio de reparación, y por otro la tienda que le supe al taller y vende directamente a los clientes, combinando todo lo eléctrico, rebobi-



# Bien fajados y con mangueras

**Especial de Fajas y Mangueras P. 34**

Mistral se lleva la competencia en Bando  
Central de Mangueras: "Inundados" en fajas y mangueras  
Bien armados en Hidroca



# ¡Fajados y sin desmanguerarse!

El mercado automotriz en lo que a fajas y mangueras se refiere despliega variedad de oferentes y marcas. Ambos productos, responden a un 10% del esquema de inventarios para distribuidores, respuesteras y en menor grado, de momento, en ferreterías.

¿Quién necesita una faja o una manguera? Todos quienes tienen vehículos o camiones, y lo mejor del caso, es que son productos que se requieren en cualquier momento, en lo planificado y los instantes más inesperados... ¿A quién no se le habrá reventado un faja o una manguera?



**Mistral se lleva la competencia en Bando**

En Mistral dicen que en lo que a fajas automotrices se refiere, nadie les hace la “pega”, pues manejan de forma exclusiva las japonesas de marca Bando.

Esto lo reafirma Vidal Portuguez, Gerente de Ventas de la compañía al indicar que “Bando es fabricante de equipo original y por eso cuenta con la ventaja de tener las fajas correctas para cualquier tipo y modelo de carro”.

Según Portuguez esta marca cuenta con fajas automotrices dentadas y acanaladas para abanico para todo tipo de vehículo desde camiones hasta automóviles, . “Nosotros las importamos desde Estados Unidos, en una de las plantas que Bando tiene en ese país”, añade Portuguez.

Afirma que la variedad con modelos que van desde 15, 17, 22 y 28 y con un surtido cada 10 cm., les permite ofrecer a los distribuidores un esquema fuerte de negocio.

“Bando es muy fuerte en tecnología y asegura que las fajas no ceden en la pega, y basta con un surtido básico para empezar a atraer clientes a cualquier establecimiento”.



Vidal Portuguez, Gerente de Ventas y Abraham Brenes, Asistente de Ventas de Mistral, dice que a los distribuidores les basta con un surtido básico de Bando para empezar a ver resultados económicos.



Variedad de fajas Bando.



Expositores del 2012:

**Central de mangueras**  
S.A.  
ISO 9001:2008

**SUR**  
www.gruposur.com

**RALLY**  
DE CASA

**HONDA**

**60**  
**FACO**  
FRANZ AMPHEIN & CO., S.A.

**1, 2 y 3 de junio 2012**

Centro de Eventos Pedregal, Costa Rica

Expoautomotriz es la feria que reúne a los proveedores, distribuidores y mayoristas del sector automotriz.

El punto de encuentro donde se exponen las innovaciones y soluciones en: repuestos, sistemas, calibración, equipo, pintura, autolavado, tecnología de información y servicios en el mercado automotriz.

Asisten ejecutivos de distribuidores, mayoristas, talleres, estaciones de servicio, centro de lavado, detallistas de repuestos.

**Actividades Automotrices**

- √ Show de aerografía
- √ Exhibición de autos modificados
- √ Talleres de capacitación técnica automotriz

**Productos que se exhiben**

- Aditivos
- Audio
- Baterías
- Combustible
- Limpieza
- Llantas
- Lubricantes
- Pintura Automotriz
- Repuestos
- Seguridad
- Tecnología

PRODUCTOS



SHOW DE AEROGRAFÍA



EXHIBICIÓN DE AUTOS



AUTOS MODIFICADOS



Regístrese anticipadamente en [www.expoferreteria.com/expoautomotriz-2012](http://www.expoferreteria.com/expoautomotriz-2012) o al teléfono 2231-6722 ext. 136 y adquiera un código con el que podrá ingresar gratuitamente a la feria. Precio sin registro: ₡2,000

**Reserve su stand:**

Braulio Chavarría, Asesor Comercial • Tel 2231-6722 ext 137 • Cel 8372-1192 • [braulio.chavarría@eka.net](mailto:braulio.chavarría@eka.net)

**“Inundados” en fajas y mangueras**

Cuando tocamos el tema de fajas y mangueras, en Central de Mangueras levantaron todas las manos, y no es para menos, pues como su nombre lo dice, aquí cuentan con un amplio mundo en estos dos rubros.

Jorge Alvarado, Supervisor del Área Automotriz, asegura que en cuanto a fajas manejan dos marcas Good Year y Toyo Power. “La empresa tiene 25 años de ser representante de Good Year y somos de los que manejamos más surtido en mangueras curvas para radiador”.

Asegura que por ejemplo con Good Year tienen el valor agregado de la seguridad. “En este factor ganamos en 4 a 1 con respecto a cualquier competidor de fajas, lo que indica que antes de los 50 mil kilómetros o más, el producto no va a fallar”, dice Alvarado.

Esta marca es de tecnología americana, y a cada cliente que distribuye esta marca, Central de Mangueras lo capacita y le entrega un catálogo donde se puede verificar qué faja es para cada vehículo.

“Trabajamos muy cerca de los clientes ayudándoles a refrescar el inventario. En fajas, tenemos todo lo que es multicanal o serpentin en “V” y dobles en “V”, asegura.



Jorge Alvarado, Supervisor del Área Automotriz de Central de Mangueras, afirma que poseen un surtido muy fuerte en fajas en lo que es distribución, alternador y aire.



Surtido en fajas Good Year



Mangueras curvas para radiador



## Bien armados

Y si de estar fajados y llenos de mangueras es el asunto, en Hidroca “sacan pecho”, dan un paso al frente y dicen que si son de corte automotriz y sobre todo para aplicaciones industriales, nadie les “pone la mano”

Karlin Hernández, Gerente de Ventas de Hidroca dice que en fajas cuentan con las marcas Fenner (F&F Powerflex), en automotriz tipo 15, 17 y 22 y en industrial tipo A, B, C, D, 3VX, 5VX, 8VX.

“En mangueras manejamos Covalca e Intertraco para combustible, para freno hidráulico, para freno de aire y todo lo relacionado con mangueras hidráulicas.

Hernández asegura que cuentan con un stock completo, despacho a nivel nacional y con servicio de telemercadeo y fuerza de ventas capacitada.

Al consultar a Hernández sobre otros beneficios mencionó la presentación de los productos, así como tener precios competitivos.

“Somos los únicos que tenemos un centro de ensamble de mangueras hidráulicas, con capacidad para certificar hasta de 40 mil PSI, y en medidas desde 3.16 hasta 4 pulgadas”, afirma Hernández.



Karlin Hernández, Gerente de Ventas de Hidroca, dice que en fajas y mangueras manejan una variedad muy fuerte para cada aplicación.

## Contamos con un amplio stock de fajas y mangueras automotrices



DISTRIBUYE

**Central de mangueras s.a.**

ISO 9001:2008

SEDE CENTRAL - URUCA  
Central 2256-1111 / Ventas 2010-5500  
ventas@centraldemangueras.com  
www.centraldemangueras.com



/centraldemangueras

|                |                |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Alajuela       | Belén          | Cartago         | Heredia         | Ciudad Quesada  | Guápiles        | Liberia         | Pital           |
| Tel. 2010-5520 | Tel. 2589-1205 | Tel.: 2010-5540 | Tel.: 2010-5530 | Tel.: 2010-5560 | Tel.: 2010-5550 | Tel.: 2010-5580 | Tel.: 2010-5570 |

ESPECIAL DE CERRADURAS




Candados de combinación Yale. Variedad de diseños y colores



Seguridad digital. Variedad de cerraduras Yale.



Cerraduras Phillips

Distribuye: Indudi • Tel: (506) 2293-5454

Candados Best Value: acorazados, de combinación, tipo italiano, contra agua, maestreados. Más de 50 modelos para cualquier necesidad y utilidad: maleteros anticizalla, blindados. Garantía de por vida por defectos de fabricación. Llaves de hasta de 7 pasos para mayor seguridad a la hora de tratar de abrirlo a la fuerza. 100% bronce sólido para mayor duración y en los de mayor seguridad acero sólido antisegeta.



Bisagras Best Value. 23 tipos de bisagras, para todas las necesidades del mercado. Hechas con acero de alta calidad. 4 tipos de acabado: dorado, bronce antiguo, cobre y plateado. Para soldar, montadas en rolos para menor ruido y mejor deslizamiento de las puertas, doble acción, tipo paleta para muebles, escondidas para muebles finos, decorativas en diversos colores.



Llavines Best Value. Más de 50 modelos a escoger. Componentes internos en bronce y metal para mayor durabilidad. fácil de instalación. Llaves de nueve pasos para mayor seguridad. Modelos para puertas principales, traseras y puertas secundarias.. Tonos en bronce, satinado, cobre antiguo, dorado cromado y más.

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



Variedad en cerraduras marca Travex.

Cerraduras marca Lucky.

Amplio surtido en cerraduras marca Front.

Distribuye: Atiko • Tel.: (506) 2296-2815



- Más de 70 modelos a escoger
- Cerraduras, llavines y Candados
- Productos con alta rentabilidad
  - 4 marcas a escoger
  - Garantía real
- Inventario disponible

**ATIKO**®

www.atikoworld.com • Tel: 2296-2815

ESPECIAL DE CERRADURAS



Cerraduras de sobreponer. Marca Poli. Variedad. Pintones anti segueta con alma de acero reforzado giratorio.

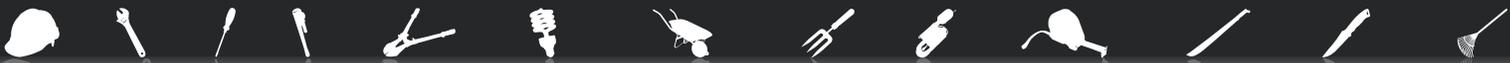
Distribuye: Transfesa • Tel.: (506) 2210-8989



Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



## ¿Cuál mortero para repello vende más? ¿por qué?

**EL  
DEPENDIENTE**



**Guillermo Leiva, Proveedor, Depósito El Cedral, Puriscal  
23 años de experiencia**

Aquí vendemos más el Bondex Regular y el Bondex Plus, de INTACO, pues es lo que más nos piden los compradores, y al ser así, prácticamente solo esa marca manejamos.

Se vende mucho porque el cliente ha podido constatar que no le da problema y además, cree mucho en este producto. En lo particular, no nos gusta tener mucha mezcla de marcas.



**Rafael Núñez, Dependiente, Repuestos Retana Automotriz y  
Ferretero, Moravia, 5 años de experiencia**

Aquí vendemos mucho el San-Mix de Distribuidora Arsa. Los clientes lo llevan y nos han informado que es de muy buena calidad. Además, por su tamaño, cómodo a los compradores les gusta y se les facilita. Otras ventajas es que tiene una presentación económica y es fácil de almacenar.



**Gerardo Castro, Propietario, Ferretería Ferretica, Alajuela  
15 años de experiencia**

Vendo más el Pegamix de Pedregal. A los clientes les gusta porque ya viene preparado y listo para usar y comentan que se trata de un buen producto.

No vendo otras marcas porque sus proveedores no me han visitado.



**Rafael Morales, Propietario, Distribuidora Rojas, Tibás  
7 años de experiencia**

Norqui Plaster de Industrias Zurquí es el que más vendemos. Es un producto de buena calidad, no hay quejas de los clientes, y algunos que lo han llevado han venido por más. Esta empresa nos da buen servicio con entregas rápidas y tiempos de respuesta eficientes.

# HandyMan

- Escaleras de abrir
- Escaleras multiuso
- Plataformas

Normas:  
ANSI  
OSHA



TODAS EN ALUMINIO

# CIMENTOS

## TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL PRIMER DÍA DEL MES

|      | Ene    | Feb    | Mar    | Abril  | Mayo   | Junio  | Julio  | Agosto | Set    | Oct    | Nov    | Dic    |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 2008 | 499.74 | 499.29 | 497.92 | 497.04 | 522.89 | 522.75 | 556.61 | 556.77 | 559.07 | 560.51 | 536.75 | 560.85 |
| 2009 | 565.16 | 570.13 | 568.35 | 570.51 | 578.07 | 581.63 | 579.90 | 591.04 | 593.16 | 591.56 | 586.31 | 563.07 |
| 2010 | 571.81 | 565.11 | 558.45 | 528.09 | 515.56 | 546.38 | 541.02 | 522.71 | 511.26 | 515.73 | 519.18 | 512.84 |
| 2011 | 518.09 | 509.08 | 506.72 | 505.24 | 506.44 | 513.20 | 508.95 | 510.88 | 519.51 | 520.34 | 520.87 |        |

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / información diaria)

## TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN ÚLTIMOS 12 MESES (%)

|      | Enero  | Febrero | Marzo  | Abril  | Mayo    | Junio  | Julio  | Agosto  | Set     | Oct     | Nov     | Dic    |
|------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 2008 | -4.09% | -4.22%  | -4.42% | -4.51% | 0.49%   | 0.39%  | 3.89%  | 6.92%   | 7.27%   | 7.55%   | 6.88%   | 11.85% |
| 2009 | 13%    | 14.19%  | 14.14% | 10.53% | 16.23%  | 11.24% | 10.92% | 6.15%   | 6.43%   | 5.78%   | 4.59%   | 4.90%  |
| 2010 | 1.95%  | -0.01%  | -2.05% | -7.44% | -10.81% | -6.06% | -6.70% | -11.56% | -13.81% | -12.82% | -11.45% | -8.92% |
| 2011 | -9.39% | -9.91%  | -9.26% | -4.33% | -1.77%  | -6.07% | -5.93% | -226%   | 1.61%   | 0.89%   | 0.33%   |        |

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

## LIBOR A 6 MESES AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

|      | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set  | Oct  | Nov  | Dic  |
|------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------|------|------|------|
| 2008 | 3.186 | 2.96    | 2.63  | 2.75  | 2.8  | 3.21  | 3.14  | 3.12   | 3.25 | 4.13 | 2.59 | 1.75 |
| 2009 | 1.66  | 1.80    | 1.72  | 1.55  | 1.23 | 1.23  | 1.09  | 0.90   | 0.73 | 0.63 | 0.57 | 0.48 |
| 2010 | 0.43  | 0.38    | 0.38  | 0.44  | 0.53 | 0.76  | 0.75  | 0.65   | 0.50 | 0.46 | 0.46 | 0.47 |
| 2011 | 0.45  | 0.46    | 0.46  | 0.46  | 0.43 | 0.40  | 0.39  | 0.43   | 0.49 | 0.56 |      |      |

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / tasas de interés)

## INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

|        | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo  | Junio | Julio | Agosto | Set    | Oct   | Nov   | Dic   |
|--------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
| I-2010 | 1.63% | 0.69%   | 0.24% | 0.06% | 0.52% | 0.24% | 0.32% | 0.20%  | -0.08% | 0.47% | 0.66% | 0.74% |
| A-2010 | 1.63% | 2.32%   | 2.57% | 2.63% | 3.16% | 3.41% | 3.75% | 3.95%  | 3.87%  | 4.36% | 5.04% | 5.82% |
| I-2011 | 0.68% | 0.44%   | 0.25% | 0.15% | 0.67% | 0.56% | 0.34% | 0.26%  | -0.16% |       |       |       |
| A-2011 | 0.68% | 1.12%   | 1.37% | 1.53% | 2.21% | 2.78% | 3.13% | 3.39%  | 3.23%  |       |       |       |

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / índices)

Proyección: **EKA**

15%

## INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

|      | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Set  | Oct  | Nov  | Dic  |
|------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------|------|------|------|
| 2010 | 5.23  | 5.48    | 5.71  | 5.44  | 6.08 | 6.15  | 5.55  | 5.10   | 4.91 | 5.15 | 5.97 | 5.69 |
| 2011 | 4.74  | 4.49    | 4.50  | 4.59  | 4.74 | 5.06  | 5.08  | 5.14   | 5.06 |      |      |      |

Fuente: Banco Central. <http://www.bccr.fi.cr> (indicadores económicos / índices)

# ATLAS

- 100% TECNOLOGÍA MONOBLOCK
- LAS ÚNICAS QUE NO BOTAN PELOS !!



Distribuye

**ROSEJO**

2296-7670 800-ROSEJO1

ventas@rosejo.com

Cotize en línea [www.rosejo.com](http://www.rosejo.com)

# TECNOLOGIA



## Tecnología sin límites a tu alcance

Saber que los Cables y Alambres Viakon® están fabricados con la tecnología más avanzada es saber que están mejor contruidos, que son más fáciles de instalar porque son más flexibles y cuentan con un Recubrimiento Altamente Deslizable RAD®, que conducen mejor la energía y duran más tiempo a tu servicio.

¿Qué más necesitas saber? Pues que están disponibles en las mejores ferreterías de Costa Rica en caja y en carrete para dar vida a tus proyectos de construcción y remodelación. Ahora ya lo sabes...

[www.viakon.com](http://www.viakon.com)  
Información y Servicio:  
[exportaciones@viakon.com](mailto:exportaciones@viakon.com)



**VIKON®**  
CONDUCTORES MONTERREY  
*da vida a tu proyecto*

Sin inquietarse, El Guadalupano esperó simplemente a tener la cancha para marcarla y lanzarse al mercado con un nuevo esquema de servicio para sus clientes: autoservicio asistido y que le da la posibilidad de exhibir más allá del 70% de sus líneas.

# Autoservicio asistido en El Guadalupano

Ya decía Deysi Chacón, la nueva gerente de Ventas del Fontanero, al preguntarle por El Guadalupano, uno de sus competidores fuertes, que no les tenía temor.

Y es que en esto de los temores a la competencia, tal parece que el Guadalupano tampoco se asusta con facilidad, y menos de rivales que andan amedrentando en el mercado con la “vaina” vacía.

Con decir que esta empresa dio un salto de esos que para describirlo con garrocha, hay que usar una triple, pues pasó al esquema de autoservicio, pero aclaran que se trata de un sistema asistido, pues eso sí, subrayan a toda costa que el servicio personalizado para nada, lo dejan de lado.

Y si de brincos hablamos, según nos contó el mismo Gerente General del Guadalupano, Gilberth Quirós, mudar hacia este nuevo esquema, les hizo pasar de un 8% a un 70% de exhibición. Y es que claro, la tienda ahora tiene sus propios pasillos, bien delineados, y con un parqueo grande en su parte trasera, ahora podría decirse que esta ferretería, abarca casi toda la cuadra, desde la esquina, donde siempre ha estado apostada.

Y para verlo con números, ahora el negocio abarca cerca de 2300 m<sup>2</sup>, el parqueo que consta de 800 m<sup>2</sup>, 150 empleados, más 100 que están en los otros puntos de venta, y además registran un promedio diario de 445 visitas de compradores.

Esa mañana, como lo hacen los compradores, decidimos ingresar por la zona de parqueo, como quien dice por la puerta de atrás, algo así como para sorprender a todos, pero más bien los sorprendidos fuimos nosotros con una ferretería tocada por el modernismo: pasillos amplios, señalizados, mercadería ordenada, mucha iluminación, detalles inequívocos de que la exhibición iba muy en serio.

No tuvimos que esperar mucho para que a nuestro encuentro saliera Quirós, que luego de subir las escaleras por donde se pueden mirar los retratos de los fundadores de la empresa, y un poco más allá, la primera factura que albergaba, probablemente la primera compra, y en lo que pudimos mirar detallaba que eran unas reglas que totalizaban cerca de ¢8.40, ingresamos hasta su oficina y ahí nos contó con minuciosidad parte de las galas que visten a este nuevo Guadalupano. “Esto del autoservicio asistido es porque hace unos años venía-

mos pensando en hacer cambios para aumentar la satisfacción de los clientes”, dice Gilberth, quien de aquí en adelante, nos cuenta la historia, esta historia pintada de cambios en un negocio de casi 70 años.

Siempre hemos creído en que debemos mejorar la experiencia de compra de los clientes, además entendemos que los tiempos cambian y también las empresas tienen que cambiar, y todo tiene su tiempo, por eso hicimos esta renovación hasta ahora.

De haber querido hacer esto hace 5 años, quizás no habría podido, porque no tenía capacidad de parqueo, por lo que todo es parte de un proceso de negociar varias propiedades que han ido llegando poco a poco.

## Tradicición

Una vez que tuvimos el espacio para la cancha, hicimos la cancha. No es fácil, hay costos muy importantes que hay que tomar en cuenta, porque no es solo hacer la cancha, hay que hacerla bonita.

Antes de lanzarnos con este nuevo concepto, hicimos un estudio de mercado, en el que los clientes nos dijeron que preferían venir al Guadalupano porque aquí tenían una atención personalizada, algo que no recibían en otros



Así lucen parte de los pasillos de esta ferretería, ordenados por departamentos.

Con este nuevo esquema, Gilbert Quirós dice que El Guadalupano gana mucho más en exhibición, pero que igualmente, la atención personalizada sigue imperando.



negocios de la competencia. Y al querer ir más allá, nos dieron a entender que el autoservicio era fácil en un supermercado donde el comprador probablemente conocía ya todos los productos, pero en una ferretería era más diferente porque los clientes llegan en busca de una solución y son muchos y no todos los productos que le pueden ayudar.

No quisimos para nada dejar de lado nuestra tradición de atención personalizada y por eso dijimos sí al autoservicio, pero al autoservicio asistido. Incluso, teníamos una plataforma de atención por teléfono, donde trasladamos el mismo servicio de

mostrador que teníamos y ahora hasta mejorado porque el comprador puede hasta sentarse.

La idea principal con esto es que la gente no se sienta tan abandonada al usar el autoservicio y consolidar el servicio que ya teníamos.

### Un camino

No pudimos evitar preguntar a Quirós si este nuevo Guadalupano respondía a la forma en la que el grupo se alistaba para enfrentar competidores como Epa que poseen un esquema de autoservicio, pero que quizás no cuentan con esa parte de asistencia que ellos

agregan...

- Claro. Siempre hay que hacer lo que el cliente necesita y no lo que uno cree, y el estudio de mercado nos dijo que este era nuestro camino a seguir. Nunca tuvimos temor a este cambio, pues sabemos que a los compradores les ha gustado.

Pienso que este mercado tiene muchas oportunidades y más en este negocio, pero hay que buscar hacer las cosas con excelencia. Pueden haber 10 sodas en una cuadra, y si tengo una con trato diferente, buena comida y precios razonables, los clientes van a llegar, sin importar que hayan 9 opciones más.

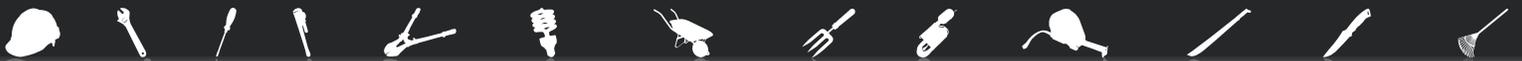
Entrarle a esto del autoservicio no es jugando, es cuidar muchos y cada detalle, todo es un proceso, pero en el que tampoco podemos descuidar nuestra tradición de mostrador por el que entran cerca del 70% de todas nuestras ventas.

Este es un negocio de todos los días, de buscar hacerle cada vez más, la compra agradable a los clientes. A la gente le da lo mismo comprar un saco de cemento en cualquier lado porque el precio es muy parecido, por eso buscamos darle algo más, más valores agregados.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



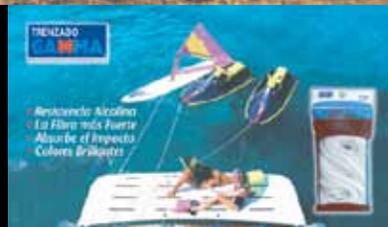
# LISTA DE ANUNCIANTES

| Empresa                    | Contacto             | Cargo                | Teléfono  | Fax        | Apartado  | Email                          |
|----------------------------|----------------------|----------------------|-----------|------------|-----------|--------------------------------|
| Atiko                      | Carlos Becerra       | Gerente Ventas       | 2296-2815 | 2220-4427  |           | atiko.carlos@hotmail.com       |
| Central de Mangueras       | Jimmy Arguedas       | Coordinador Mercadeo | 2256-1111 | 2222-8513  |           | ventas@centraldemangueras.com  |
| Celco de Costa Rica        | German Obando        | Gerente General      | 2279-9555 | 2279-7762  |           | gobando@celcocr.com            |
| Capris                     | Gerardo Gutierrez    | Director Comercial   | 2519-5000 | 2232-8525  |           | gerardo.gutierrez@capris.co.cr |
| Coflex                     | Mauricio Coronado    | Vicepresidente       | 5281 8389 |            |           |                                |
| Conductores Monterey       | Mauricio Soto        | Gerente Comercial    | 2589-1335 | 2589-2126  | N.D       | viakoncr@gmail.com             |
| Dicolor                    | Edgar Rodriguez      | Gerente General      | 2433-2727 | 2433-2423  |           | erodriguez@pinturasdicolor.com |
| Distribuidora Reposa       | Raúl Pinto           | Gerente General      | 2272-4066 | 2272-1693  | N.D       | rpinto@disreposa.cr            |
| el Electrico Ferretero     | Mario Leiva          | Gerente Comercial    | 2259-0101 | 2259-3535  |           |                                |
| Eaton                      | Walter Angulo        | Gerente General      | 2247-7600 |            |           | walter.angulo@aeton.com        |
| Henkel de Costa Rica       | Marvin González      | Gerente Ventas       | 2277-4800 | 2277 48 83 | 101-3007  | marvin.gonzalez@cr.henkel.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 |            |           | rvargas@importacionesvega.com  |
| INTACO                     | Roger Jiménez        | Gerente Comercial    | 2211-1717 | 2221-2851  | N.D       | roger.jimenez@intaco.com       |
| Kativo Costa Rica          | Adriana Brenes       | Mercadeo             | 2518-7300 | N.D        | N.D       | adriana.brenes@hbfuller.com    |
| NT Centroamerica           | Carlos Mario Gallego | Gerente General      | 2239-2014 |            |           | cgallego@ntcentroamerica.co.cr |
| Lanco Harris Manufacturing | Ignacio Osante       | Gerente General      | 2438-2257 | 2438-2162  | 7898 1000 | lancoyharris@racsa.co.cr       |
| Rosejo                     | Rodrigo Martínez     | Gerente Ventas       | 2296-7670 | 2232-7708  | N.D       | rmartinez@rosejo.com           |
| Sur Química                | Eduardo Fumero       | Gerente General      | 2260-8840 | 2260-8895  | N.D       | fvillalobos@ternium.com        |
| Universal de Tilos y Htas. | Oscar Castellanos    | Gerente General      | 2243-7676 |            |           | gerencia@unitomi.com           |
| tornicentro                | David Sossin         | Gerente General      | 2239-7272 | 2239-2828  |           | dsossin@tornicentro.la         |

**NT CENTROAMERICA**  
www.ntcentroamerica.co.cr



**VARIEDAD Y CALIDAD TOTAL**



La Aurora de Heredia condominios tierra 1 Bodega 26 Telefax: 2239 - 2014 / 2293 -7007  
www.ntcentroamerica.co.cr. mecatesuperior/facebook.com San José - Costa Rica

**EMPRESA TELEFONO FAX**

**ABRASIVOS**

|                      |            |            |
|----------------------|------------|------------|
| 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 |
| DISTRIBUIDORA REPOSA | 2272 40 66 | 2272 16 93 |
| TRANSFESA            | 2210 89 00 | 2291 0731  |
| ROSEJO               | 2296 76 70 | 2232 00 48 |

**ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN**

|                                 |            |            |
|---------------------------------|------------|------------|
| ABONOS AGRO                     | 2212 93 00 | 2255 33 38 |
| FORJAITAL                       | 2260 23 22 | 2260 34 33 |
| FUENTES ORNAMENTALES            | 2282 10 39 | 2203 82 23 |
| INTACO                          | 2211 17 17 | 2221 28 51 |
| LATICRETE                       | 2233 41 59 | 2221 99 52 |
| DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO | 2233 99 25 | 2223 11 01 |
| IMPERSA                         | 2218 11 10 | 2218 11 07 |
| RENTECO                         | 2257 43 73 | 2257 43 87 |
| PLYCEM                          | 2575 43 00 | 2553 25 80 |
| DISMATEC                        | 2430 65 40 | 2430 65 40 |

**ACCESORIOS ELÉCTRICOS E ILUMINACION**

|                       |            |            |
|-----------------------|------------|------------|
| 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 |
| CONINCA               | 2231 75 36 | 2231 74 81 |
| ELECTROVÁLVULAS       | 2285 26 85 | 2285 28 85 |

**AUTOMOTRIZ**

|                    |            |            |
|--------------------|------------|------------|
| CAPRIS             | 2519 50 00 | 2232 85 25 |
| MADISA             | 2233-6255  | 2257-1761  |
| SUPER BATERIAS     | 2214 54 54 | 2250 44 02 |
| ARFOSA DE LA UNIÓN | 2285 22 60 | 2285 22 60 |
| MISTRAL            | 2573 70 12 | 2573 70 79 |

**BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA**

|                    |            |            |
|--------------------|------------|------------|
| ALROTEK            | 2452 10 46 | 2452 10 79 |
| CEMIX              | 2254 32 00 | 2254 34 00 |
| LA CASA DEL TANQUE | 2227 37 22 | 2226 52 18 |

**CABLES Y ELECTRÓNICA**

|                                |            |            |
|--------------------------------|------------|------------|
| AUDIO ACCESORIOS               | 2218 14 39 | 2219 27 18 |
| CONDUCTORES MONTERREY (VIAKON) | 2589 13 35 | 2589 21 26 |

**CERRAJERÍA, CERRADURAS**

|             |            |            |
|-------------|------------|------------|
| ATIKO WORLD | 2296 28 15 | 2220 44 27 |
|-------------|------------|------------|

**CLOSETS**

|                      |            |            |
|----------------------|------------|------------|
| HOGGAN INTERNACIONAL | 2256 86 80 | 2233 33 95 |
|----------------------|------------|------------|

**DECORACIÓN**

|       |            |            |
|-------|------------|------------|
| CANET | 2225 22 95 | 2225 73 24 |
|-------|------------|------------|

**ESTANTERÍA INDUSTRIAL**

|         |            |            |
|---------|------------|------------|
| VERTICE | 2256 60 70 | 2257 46 16 |
| ATOX    | 2223 86 72 | 2221 78 95 |

**EMPRESA TELEFONO FAX**

**FERRETERÍA**

|                            |            |            |
|----------------------------|------------|------------|
| DISTRIBUIDORA REPOSA       | 2272 40 66 | 2272 16 93 |
| PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA | 2219 32 32 | 2259 12 96 |
| TRANSFESA                  | 2210 89 00 | 2291 07 31 |
| UNIDOS MAYOREO             | 2275 88 22 | 2275 06 47 |
| ROSEJO                     | 2296 76 70 | 2232 00 48 |

**GRIFERÍA**

|           |                  |                  |
|-----------|------------------|------------------|
| ICEC      | 2275 75 76       | 2275 80 81       |
| TRANSFESA | 2210 89 00       | 2291 07 31       |
| COFLEX    | (52)81 8389 2800 | (52)81 8389 2810 |

**HERRAMIENTAS**

|           |            |            |
|-----------|------------|------------|
| IMACASA   | 2293 36 92 | 2293 46 73 |
| MADISA    | 2233-6255  | 2257-1761  |
| TRANSFESA | 2210 8900  | 2291 0731  |
| COFERSA   | 2205 25 25 | 2205 24 26 |

**HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA**

|                    |            |            |
|--------------------|------------|------------|
| VEDOBA Y OBANDO    | 2221 98 44 | 2223 32 16 |
| SUVA INTERNACIONAL | 2257 55 50 | 2257 55 51 |
| IMACASA            | 2293 36 92 | 2293 46 73 |

**MEZCLADORAS DE CONCRETO**

|                    |            |            |
|--------------------|------------|------------|
| MEZCLADORAS VIQUEZ | 2430 27 27 | 2430 29 82 |
|--------------------|------------|------------|

**PINTURA**

|                     |            |            |
|---------------------|------------|------------|
| 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              | 2518 73 00 | 2216 61 84 |
| GRUPO SÓLIDO        | 2215 23 03 | 2215 26 39 |

**PINTURAS EN AEROSOL**

|                      |            |            |
|----------------------|------------|------------|
| DISTRIBUIDORA REPOSA | 2272 40 66 | 2272 16 93 |
| MEGALÍNEAS           | 2240 36 16 | 2240 26 29 |
| ROSEJO               | 2296 76 70 | 2232 00 48 |

**PLÁSTICOS**



**PLASTIMEX S.A.**  
Servicio • Variedad • Calidad  
Tel. 2453-1251  
Fax. 2453-1873  
ventas@plastimexsa.com • www.plastimexsa.com

**SALUD OCUPACIONAL**

|              |            |            |
|--------------|------------|------------|
| SUNNY VALLEY | 2290 58 20 | 2290 58 20 |
|--------------|------------|------------|

**SILICONES Y ADHESIVOS**

|                      |            |            |
|----------------------|------------|------------|
| MEGALÍNEAS           | 2240 36 16 | 2240 26 29 |
| DISTRIBUIDORA REPOSA | 2272 40 66 | 2272 16 93 |
| ROSEJO               | 2296 76 70 | 2232 00 48 |

**TORNILLERÍA**

|                            |            |            |
|----------------------------|------------|------------|
| TORNILLOS LA URUCA         | 2256 52 12 | 2258 39 09 |
| TORNECA                    | 2207 77 77 | 2207 77 02 |
| TORNICENTRO                | 2239 72 72 | 2239 28 28 |
| UNIVERSAL DE TILLOS Y HTAS | 2243 76 76 | 2256 40 90 |

**Información: Mariela Smith. Tel. 2231-6722 ext. 150  
email: mariela.smith@ekaconsultores.com**

Acero

# FLAPS

## Discos de láminas de lija

Fuerza y rendimiento autorrenovables

- Lijado en frío
- Menor nivel de ruido
- Lijado homogéneo
- Alto rendimiento.

Madera

Acero inoxidable

Plástico



**metabo**<sup>®</sup>

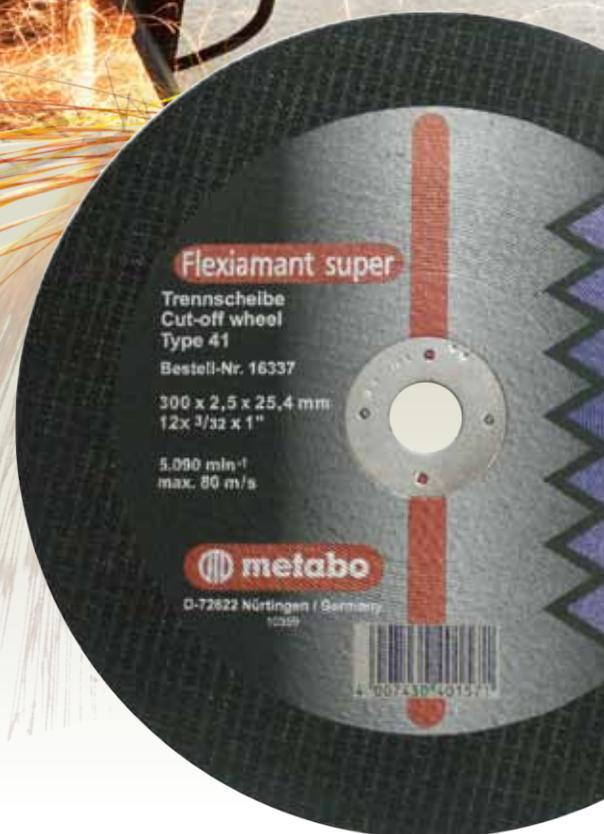
8000 CAPRIS (227-747)  
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)



# Flexiamant super

***i...que su  
tronzadora sea  
más eficiente!***

- Para cortar hierro y acero en Tronzadoras de banco de 14" de diámetro
- Alta potencia y larga vida útil



| Código | Dureza | Clase de calidad | Diámetro x grosor x perforación mm | Modelo | Nº de revoluciones máx./min | Unidad de empaque |
|--------|--------|------------------|------------------------------------|--------|-----------------------------|-------------------|
| 505139 | Duro   | A30-R            | 350 x 3 x 25.4                     | —      | 4.365                       | 10                |

**metabo**<sup>®</sup>

8000 CAPRIS (227-747)  
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)



**Solo Goltex Anti-Hongos  
ha probado y comprobado  
durante más de 30 años su poder  
contra hongos, algas y líquenes.**



**Oferta**  
**¢15.000 i.v.i.**  
Antes: ¢26.792 i.v.i.

Se nota  
que es **SUR**

Promoción por tiempo limitado