

tuercas y tornillos



**SAMBORO**  
Pisos • Azulejos • Fachadas

ESTIMADO

# Ferretero azucarero

Si dicen que cada quien con su santo, Adrián Salazar tiene más que claro que el suyo es Ferretería Santa Rosa, de Turrialba, un negocio con dos sucursales que juntas hacen más de 7000 m<sup>2</sup> y atienden cerca de 500 clientes diarios y cuenta con 65 colaboradores.

**30** Sección Automotriz

- 18** Ranking de marcas y productos
- 25** Especial: herramienta manual
- 30** Automotriz: lo manual también cambia
- 34** Vega montó su fiesta

ISSN 1409-2301



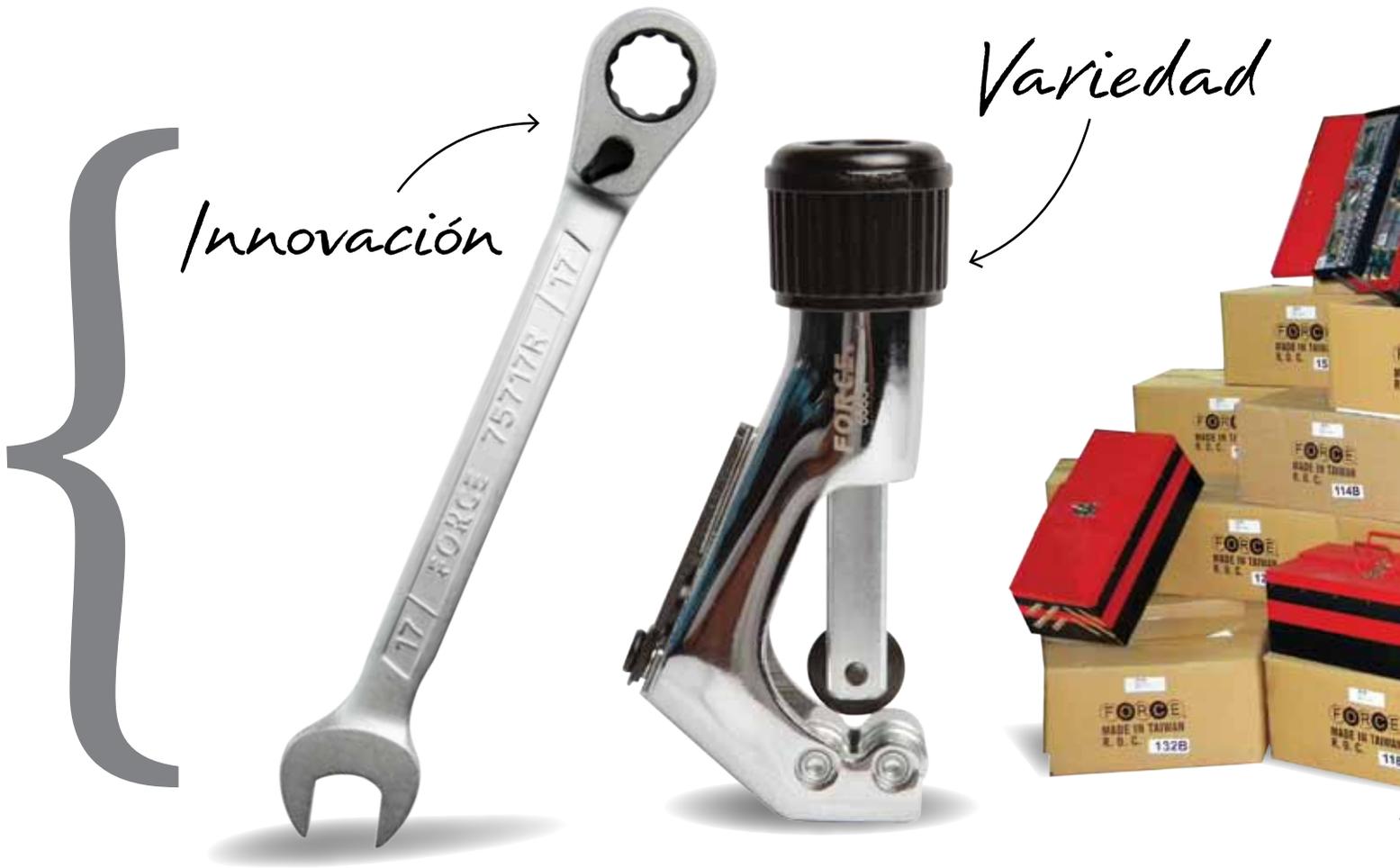
**CORREOS**  
DE COSTA RICA

PORTE PAGADO PORTE PAYÉ PERMISO N° 130

ABRIL 2012 AÑO 15 / NO. 190

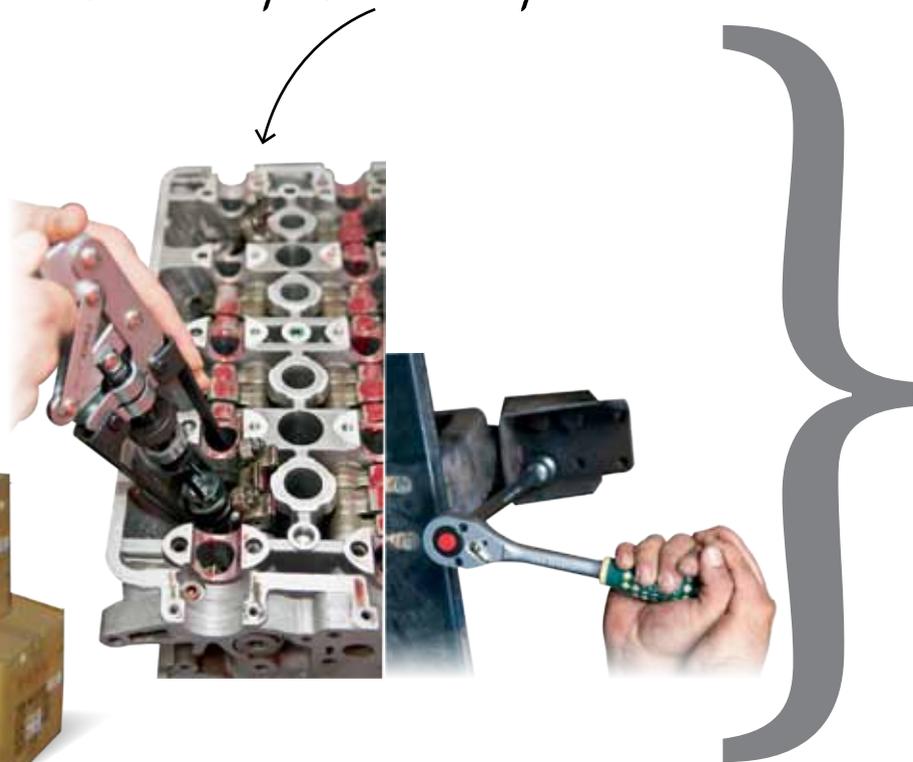
*Tenemos mucho que decir, pero en breve*

**FORCE**® *significa...*



Sólo **FORCE**® le ofrece el más amplio surtido de herramienta manual para todas las áreas de trabajo. Además del respaldo y garantía **CAPRIS**.

*Amplios campos de Aplicación*



*Disponibilidad*

**8000 CAPRIS (227-747)**  
**www.capris.cr**



¡Fachadas con  
**textura,**  
**vida**  
**y color!**

### Revestimientos Arquitectónicos INTACO

Los estucos INTACO, ofrecen variedad de colores, más intensos y duraderos.

Su fórmula, modificada con aditivos de alta calidad, aumenta la trabajabilidad de los estucos, permite una rápida aplicación y garantiza un acabado libre de problemas.



### Maxiblok®

Estuco cementicio de acabado rústico



### Maxitex®

Estuco acrílico de acabado uniforme

**¡Estucos de máxima calidad, durabilidad y trabajabilidad!**

**LANCO**<sup>®</sup>

Siete años de relax



La única pintura **garantizada por 7 años.**

**CUBRE FISURAS Y ES ANTI-HONGOS**

Cuando usted pinta con Lanco Supra adquiere 7 años de tranquilidad, porque Lanco Supra le garantiza poder anti hongos para interiores como exteriores, todos los colores a escoger y una capa súper resistente que aguantará años y años en perfecto estado.

**LOS EXPERTOS RECOMIENDAN LANCO**

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

Síganos en





## 25 ESPECIAL HERRAMIENTA MANUAL AUTOMOTRIZ



Las especializaciones para los profesionales en mecánica automotriz, buscan ser cada vez más innovadoras, pero basan la tendencia en simplificar no solo las tareas del mecánico, sino en hacer más eficiente sus horas de trabajo.

## CONTENIDO

### 8 PINCELADAS

### 16 EXPOFERRETERA

¡Empresas expositoras meten gas!

### 18 MERCADEO

#### “La paz perfecta”

En momentos de tanta competencia, de tanto ir y venir, debemos estar listos para los cambios, adaptarnos a ellos, pero desde un espacio de paz que permita tomar decisiones certeras para la empresa.

### 32 EL DEPENDIENTE

¿Cuál es el desengrasante más reconocido por su rendimiento? ¿Por qué?

### 19 EN CONCRETO

#### Ranking de marcas y productos

Tal parece que las más “pintadas” siguen siendo las marcas que por ninguna razón se descuidan ante la competencia, y buscan renovarse y reinventarse constantemente.



### 34 PERFIL

#### Fiestas ferreteras en Vega

Los ferreteros que llegaron a las Fiestas Ferreteras organizadas por Importaciones Vega, la pasaron la “mar de bien” con todo lo que esta empresa organizó para ellos.



### 36 EL FERRETERO

#### Santa Rosa tiene ferretería

Adrián Salazar, Propietario de Ferretería Santa Rosa, en Turrialba, posee dos negocios, uno con 5500 m<sup>2</sup> y otro de 2000 m<sup>2</sup>, 65 colaboradores que atienden en promedio 525 compradores diarios.

# ALGUNOS HACEN PINTURA, NOSOTROS HACEMOS TENDENCIAS.

Por eso te presentamos las 5 tendencias de decoración para este 2012.



**DELICATE MIX** se trata de un nuevo tipo de lujo que no aspira a la expresión de la riqueza a través de la ostentación ni el exceso. Ofrece silencio y quietud visual, mientras que con su mezcla de inteligencia y elegancia, celebra la mente y calma el alma.

Delicate Mix



**DIFFERENT WORLDS** se trata de mezclar la ciencia ficción y la fantasía con la realidad. La tecnología de hoy día nos permite estar en mundos diferentes al mismo tiempo: en un minuto puedes estar con tu tía en Brasil a través de Skype, y al siguiente estás jugando de manera online con personas en Finlandia. El surrealismo es una técnica milenaria para enganchar el ojo que nunca deja de encantar.

Different  
spjow



**LIVING SCRAPBOOK** se trata de compartir experiencias. El nacimiento de las redes sociales ha permitido a la gente crear espacios personales y compartirlos con el mundo. Esta cultura digital de mostrar "quién soy", ahora pasará al mundo físico a través de nuestros hogares.

Living  
Scrapbook  
.....



**REDISCOVERED HEROES** se trata de encontrar la belleza y el valor de los objetos más comunes que nos rodean. Nace a partir del estancamiento económico el cual nos obliga a mirar lo que ya está ahí y a descubrir nuevas posibilidades.

REDISCOVERED  
HEROES



**ONE SMALL SEED** se trata de nuestra relación con el medio ambiente. Invitar a la naturaleza en tu casa permite disfrutar de la belleza de las hojas tiernas y la sorpresa de una floración repentina. Las plantas ya no son simplemente decorativos, sino que representan el delicado equilibrio y la importancia de la naturaleza.

one  
small  
seed

Además te presentamos el color de moda para este año: Tea Dance

# En nuestra próxima edición

MARZO / TYT 189

## Manejo de inventarios

## Los más nuevos del 2010

La oferta más importante para el sector ferretero.

**Automotriz:** bombillería, conexiones eléctricas, fusibles, iluminación automotriz, decoración, equipos de prueba (scanner, tester)

Cierre Comercial: 23 de Abril 2012

## Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Tel.: 2231-6722 ext.137  
Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica  
Cel: 8372-1192

## Reciba una Suscripción Anual de Cortesía\*

Llámenos al Tel.: (506) 2231-6722 ext 152, o ingrese a [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) y complete el formulario, o escribanos a [suscripciones@eka.net](mailto:suscripciones@eka.net) y le enviaremos la revista impresa.

\*Aplican Restricciones

Más información



## CARTAS

Algunas de los comentarios de nuestros lectores, sobre la publicación de vídeos y noticias en [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

### Nuevo Código Eléctrico define normas

Por favor, para tener la nueva información del código eléctrico, ya que me parece muy importante y necesario, gracias por su atención.

Edgar Enrique Ramírez

R/ Estimado señor Ramírez, en la siguiente edición, estaremos tratando los pormenores de este tema.

### ¿Cómo reparar una superficie con un parche?

Muy interesante este producto, que elimina el problema de tener dentro de la casa materiales y personas que ensucian.

Ernesto Francisco Muñón



4,665 vistas en [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

## Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



6 ABRIL 12 TYT • [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

Esta promoción te la ponemos  
en **BANDEJA**

anticorrosivo Koral  
ahora en  
**OFERTA**  
a sólo **¢9.500**  
antes: ¢14.329,31



Tus rejas, portones, techos  
más protegidos que nunca  
...Incluso de los rayos UV.

Todas y todos prefieren

**Pinturas**  
**Koral**  
La mejor pintura al mejor precio.

## DIRECTOR EDITORIAL



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

Er an si acaso las 3 de la mañana cuando miré el reloj y me dije: -“aún queda tiempo”. Fue entonces cuando empecé a soñar con “ferilandia”, algo así como un país de ferias. Claro estaba en Costa Rica, y recuerdo que era propiamente por las afueras de Cartago, un sitio con campo. “A-ya-la” imaginación de ustedes con la dirección exacta. En el sueño, me visualicé ingresando después del trato amable del primer puesto de seguridad, que al indicarles que era enviado de prensa, propiamente de esta

# ¡Ojalá fuera un sueño!

revista, me abrieron paso. Casi de inmediato, un poco más allá de la entrada, salió a mi encuentro un hombre cuyo acento no era ni por asomo, parecido al de otros ticos que ya habían hecho su aparición. Nuevamente, como lo habían hecho los primeros muchachos de seguridad, muy “amablemente” me increpó preguntándome quién era, y cuando le dije, me pidió una credencial, pero al no andarla le mostré una revista y le indiqué que queríamos llevarnos alguna información de la feria para publicar una nota posterior. Ah, y recuerdo que el evento era de mecánica automotriz, de transporte pesado. Y por no mostrarle una credencial, con mucha “decencia”, nuestro “anfitrión”, para nada nos llamó mentirosos. Al menos, me di cuenta que en el sueño, por ejemplo, este individuo sabía que si llegaba un periodista independiente, al que simplemente le interesaba hacer una investiga-

ción, no podía andar cargando su título, con todo y porta títulos, banda y birrete, como muestra de su credencial. Después de mostrar la revista, éste señor nos indicó dónde estacionar, e incluso nos hizo hasta un tour. Y es que claro está, en nuestro sueño el amigo parecía saber la importancia que cobra para los expositores, sus clientes, sus arrendatarios, que un medio de prensa llegue a visitarlos. Luego, cuando consideré que ya había estado tiempo suficiente, simplemente me marché cargado de información y fotografías, y portando la dosis y el derroche de dulzura que me expresaron. Ya más o menos, casi a las 5 de la mañana, el gallo que cantó en la baranda de mi vecino, me indicaba no solo que ya casi era la hora de “echar” a andar, sino que todo había sido un sueño y que en realidad me había sucedido todo lo contrario. ¡Vaya pesadilla sufrí en vivo y a todo color!

## 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  
Daniel Piedra Brenes

### Foto de Portada

Hugo Ulate

# BESTLY®

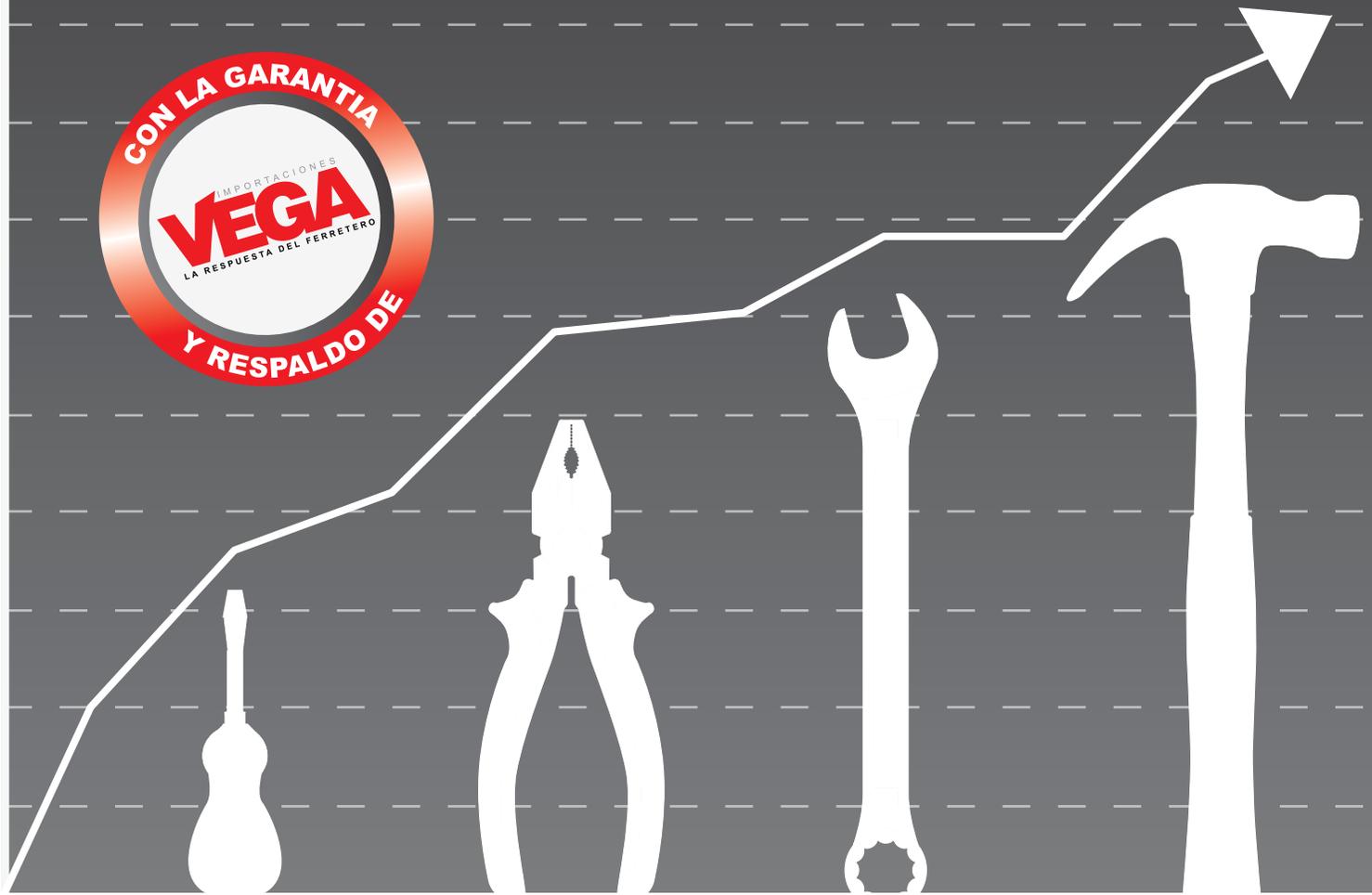
## Pintura Spray



## ACRILICA FAST DRY ANTICORROSIVA

Distribuye:  
Relieve America PZ S.A.  
Tel: (506) 2291-5765

Aumente sus ventas con lo mejor en  
**HERRAMIENTAS MANUALES.**



Encuentre las mejores marcas  
en Importaciones Vega



IMPORTACIONES  
**VEGA**  
LA RESPUESTA DEL FERRETERO

Tel: 2494-4600 Fax: 2444-8351  
[www.importacionesvega.com](http://www.importacionesvega.com)



**Gerardo Castro y su esposa Mayela Vargas, desde hace 8 meses, llevan las riendas de Ferretica. “De saber que este era tan buen negocio, habríamos abierto hace años”.**

comenta que “viera lo lindo que es estar al otro lado del mostrador y poder golpearle la mesa a los agentes que me visitan”.

Pero en serio, dice que él sabe que esto de ser agente es un trabajo duro, pero que también se ha dado cuenta que el era muy buen vendedor, sobre todo si se compara con varios vendedores que han llegado hasta su negocio y que califica como simples tomapedidos...

“Cuando abrí me llené de mucho producto que empezaba a pegarse, pero ya hemos logrado identificar los que tienen mayor estadística de rotación y en ellos nos centramos con más fuerza”,

dice Castro.

Dice que ahora lo que hace es mantener un inventario inteligente, pero sin dejar de tener de otros productos, pero eso sí enfatiza que no hay que ser bodega de nadie y aprovechar la logística de los proveedores. “Hay que tener de todo, pues eso de la satisfacción al cliente debe de ser total”.

A Gerardo lo ayuda su esposa Mayela y un empleado más, y agrega que uno de los fuertes que domina en los 1200 m2 de negocio es la exhibición. “Mientras un cliente espera para ser atendido, observa otros productos y agranda su compra”.

## De agente vendedor a ferretero

Después de acumular más de 13 años de experiencia como agente vendedor, un día de tantos, metió el pie hasta el fondo, frenó en raya y decidió, desde hace más de 8 meses abrir su propia ferretería.

Él es Gerardo Castro, ahora propietario de Ferretería Ferretica, en Barrio La Plywood de Alajuela, y quien por varios años trabajó de la mano de Importaciones Vega.

A manera de broma, Castro

## Combinación a lo “Macho”

Ya lo decía, Olger Bonilla, Administrador de CoopePuriscal, sin temor a equivocarse que Puriscal es un pueblo pequeño, pero con competidores muy fuertes.

Sin embargo, Luis Cruz, mejor conocido como “Macho” y Propietario de Agrocomercial Puriscal tiene un “arma” que le permite competir con fuerza en el cantón, y no es para menos, ya que con sus más de 40 años de entrarle al negocio de la ferretería combinado con materiales para la construcción y productos agro-veterinarios, le permiten apuntar y dirigir sus “balas” hacia donde está el blanco de aumentar las ventas.

Luis “Macho” Cruz es dueño de Agrocomercial de Puriscal, un negocio de más de 700 m2, más una sala de exhibición y un patio para materiales de construcción.

“La pelea aquí es brava, por eso hay que buscar darle siempre más al cliente: que no solo encuentre lo que quiere sino que lo encuentre todo. Lo que uno no tenga, es de fijo que otro se lo vende”, dice Cruz.

Le consultamos que si tener tantos años y casi 40 empleados hacía más fácil las labores de venta, y nos dijo que “ser tradicional, que la gente nos conozca, nos abre oportunidades, pero no lo es todo. Tenemos una combinación de negocio que hay que mantenerla lo más completa posible porque tampoco sirve tener inventarios a medias”.

Dice que los 650 compradores promedio que ingresan a diario al

negocio, lo hacen por dos cosas: “saben que pueden encontrar la línea completa de agro y ferretería y por los precios competitivos que mantenemos”.

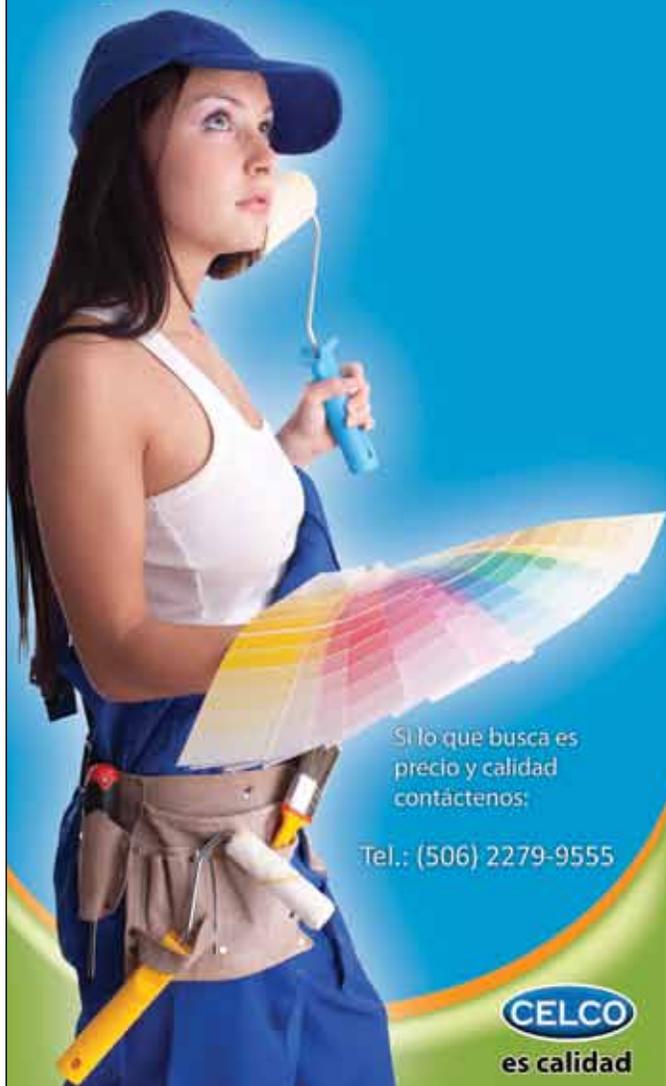
A manera de ejemplo nos indicó: “quien tiene una chanchera viene por el alimento y de paso, puede llevar materiales para ampliar o arreglar su finca”.



# Pinturas CELFCOLOR

Le ofrece variedad  
en productos:

- Pinturas arquitectónicas e industriales.
- Pinturas para tráfico.
- Recubrimientos para madera.
- Acabados automotrices.
- Revestimientos.
- Estucos y más.



Si lo que busca es  
precio y calidad  
contáctenos:

Tel.: (506) 2279-9555

**CELCO**  
es calidad

## ¡El que sabe... exige Coflex.!



### Tubos de abasto de 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. 5,805,229 y 5,899,256



Visítanos en el stand 711 y 610

**expo**  
**FERRETERA**

1 al 3 de junio en San José, Costa Rica



Fíjate que sea Coflex. Conoce cómo  
identificarlos. Obtén la aplicación en  
<http://gettag.mobi>

**coflex** innovación  
en plomería

Off Coto Navarro Representaciones, S.A.  
P.O. Box 7095-1000  
De La Poble de Cuabadiel 50 Este, 300 Norte,  
450 Oeste, San José, Costa Rica  
Tel: (506) 2294 2278 / Fax: (506) 2294 0703  
[info@coflex.co.cr](mailto:info@coflex.co.cr) / [financiero@coflex.co.cr](mailto:financiero@coflex.co.cr)



## Pintuco “pone a temblar el sector de pinturas”

Como dicen por fin “reventó” el volcán, y en la erupción no lanzó lava, sino más competencia para los fabricantes y distribuidores de pintura, con el anuncio oficial de la llegada al mercado de Pintuco, grupo colombiano que adquirió Vastalux, en una transacción de números menos y números más, de \$5 millones.

“Queremos ser la marca líder en renovación, protección y decoración en el país”, fue el primer objetivo que lanzó Diego Florian, Gerente General Centroamérica de Pintuco Vastalux, al dar a conocer las intenciones del grupo.

Sobre en qué basarían esta estrategia, Florian afirmó que podrían

hacerlo a través de distribuidores o estableciendo una alianza estratégica con algún mayorista que posea la logística para llegar a la red de distribución.

Claro está que conocimos de muy buena fuente que ya las negociaciones con este mayorista están muy adelantadas y que en cualquier momento podrían “saltar” al mercado.

Florian afirmó que si esta marca siempre ha sido muy fuerte en el país, y que ahora “con más razón lo será”.

Grupo Mundial (Pintuco) posee en Colombia una red de 600 afiliados y mantiene exportaciones anuales por un valor de \$70 millones.



Wilburg Soto, de Mercadeo y Ventas y Diego Florian, Gerente General Centroamérica, dieron a conocer la entrada oficial de Pintuco al mercado, bajo la marca Vastalux.

## Si es difícil con una, ¿ahora con 5?

Si la venta estuviera primero que la compra, qué fácil y sencillo sería, porque es solo cuestión de “pulsearla”, y después hacer el pedido sobre lo vendido.

Pero como no estamos en el “País de las Maravillas, ni nadie se parece ni es Alicia”, debemos decir que en el área ferretera esto es hartamente difícil, pues a toda costa hay que mantener un equilibrio entre lo que se compra y lo que se vende, tener ese ojo clínico para saber que un pico en las ventas de un mes, no necesariamente indica un comportamiento constante.

Y si las compras son difíciles qué me diría de un encargado de compras que no solo hace transacciones para un punto de venta sino para cinco al mismo tiempo, y para todas debe dar el mismo

resultado: un crecimiento en ventas.

Pues Rónald Leitón, como Jefe de Proveeduría, todos los días debe mantener ese equilibrio, para las 5 sucursales de Ferretería Las Gravilias.

“Me toca decidir qué se compra y en qué cantidades. La tarea no es fácil porque cada mercado y cada segmento que atendemos tiene características particulares que hay que tener muy en cuenta”, dice Leitón.

A su cargo están los 5 compradores que le ayudan todos los días, y que también tienen poder de decisión, “pero deben hacerlo basados en la estadística de venta para cada producto, y no dejarse llevar solo por la intuición”.

Advierte que su trabajo no podría ser exitoso “sino tuviera compra-

**Rónald Leitón, como Jefe de Proveeduría de las Gravilias, asegura las decisiones de compra no deben obedecer a impulsos y que más bien, siempre recomienda analizar la estadística de compra.**



dores comprometidos y que se pongan de verdad la camiseta para hacer bien sus labores. Detrás de mí están ellos, pero yo los pongo primero”, agrega Leitón.

Dice que para que una compra sea de éxito debe estar bien fundamentada. “Hay que investigar, analizar la estadística y no hacer compras por impulso. Si un mes tuvo un comportamiento atípico,

digamos un pico de ventas, hay que revisar los otros meses para ver si el producto viene en aumento o fue solo un boom del momento”.

Al final, le consultamos que si con más de 35 años de conocer el área ferretera, era suficiente como para tener un “ojo clínico” para las compras y nos dijo que “si se llega a desarrollar, pero no lo es todo”.



## Construcción creció un 22%

Con un total registrado de más de 1,5 millones de metros cuadrados de construcción, el primer bimestre de este año muestra un crecimiento del 22% con respecto al mismo período del año anterior.

Este dato corresponde al registro de responsabilidad profesional ante el Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos.

Del total registrado, el mayor dinamismo se observa en las provincias de Alajuela y San José, donde se concentra el 67% de los metros cuadrados.

De hecho, Alajuela muestra un crecimiento del 152% con respecto al año anterior, concentrado en el registro de la ampliación de una planta hidroeléctrica de Grecia, propiedad de la Empresa de Servicios Públicos de Heredia. Por su parte, San José muestra un crecimiento del 28%, dinamizado por locales de tipo comercial en Goicoechea, Santa Ana y Escazú.

Cantones con la mayor cantidad de registros:

Cantón	m2
Grecia	381705
Goicoechea	103045
Alajuela	90122
San José	89869
Santa Ana	69063
Escazú	67303
Santo Domingo	44730
La Unión	43771
Heredia	40445
Tibás	34935
Cartago	34027
Fuente: CFIA	

En San José, han aumentado las obras de construcción, y concentra, junto con Alajuela el 67% de los metros cuadrados registrados en el primer bimestre del 2012.



## PINTURAS DICOLOR LE OFRECE LA SOLUCION QUE NECESITA PARA PINTAR Y PROTEGER SU CASA O EDIFICIO

Para un clima como el nuestro, para la ciudad o zona rural o costera diseñamos la línea OMEGGA y la línea D LUJO base agua y base aceite, así como los ANTICORROSIVOS para sus techos y acabados para madera.



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

• Tel: 2433-2727 • Fax: 2433-2423



# Tesoros Ferreteros

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

Centro de Eventos  
**PEDREGAL**



Automotriz



Oscars  
Ferreteros



Coctel de  
Inauguración



Demostraciones



Tienda  
Ferretera



Retos

Negocios



expo  
**FERRETERA**

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

La feria más grande al por mayor de productos  
para ferretería, construcción y automotriz.

**1, 2 y 3 de junio 2012 • Centro de Eventos Pedregal**

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

Organiza:



# Campeonato de fútbolín

Expoferretera y Dewalt le invitan a participar del campeonato de fútbolín que hay preparado durante los 3 días de feria. Tendremos ganadores todos los días así que es mayor su oportunidad de ganar. Pueden participar todos los equipo que deseen con un mínimo de 2 personas

Para inscripciones al Tel: (506)2231-6722

e-mail: [mirtha@ekaconsultores.com](mailto:mirtha@ekaconsultores.com)

**CAMPEONATO**



**FUTBOLIN**



Expositores 2012  
Confirmados al  
29 de marzo


# Actividades

**Viernes 01 de Junio**  
Cóctel de inauguración 6:00pm



**FERRETERO  
DEL AÑO**



**PASARELA  
CHICA FERRETERA**



**OSCARS  
FERRETEROS**



**CHICHARRONADA**

**Sábado 02  
de Junio**

Show  
"Fiesta de Margarita"  
5:00 p.m

Revista Musical  
6 personajes  
Marimba, cimarrona, calipso



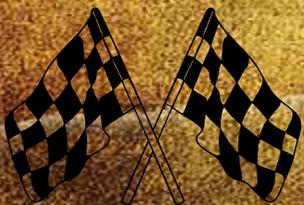
**Domingo 03  
de Junio**

ALMUERZO  
FERRETERO  
Casona Pedregal 12:00pm.  
\*Bajo confirmación\*

Deleite con un delicioso almuerzo  
acompañado de una sorpresa  
artística para los visitantes.



## Actividades Diarias



**RALLY "BUSQUE-  
DA DEL TESORO"**



**CAMPEONATO  
DE FUTBOLIN**



**SALA DE  
INNOVACION DE  
PRODUCTOS**



**BAUL DEL  
TESORO**



**TIENDA  
FERRETERA**

# Las ferias no son más de lo mismo

Hay quienes consideran que las ferias presentan siempre lo mismo, que no ofrecen nada novedoso, y que incluso, ver muchos stands provoca una saturación de información y que a veces ni siquiera se pueda recordar los productos más importantes.

¡Alto! No siempre es más de lo mismo, no todo es igual, ni nada es siempre lo que parece, y para muestra, he aquí las pruebas de descargo.

- Por ejemplo, su competencia, claro está siempre se encuentra en el mismo lugar, pero si se da cuenta, ésta cambia todos los días. Una simple negociación puede hacer la diferencia para que sus ventas se vean mermaidas, y su adversario suba su promedio.

Pensemos por un momento en productos similares de rotación considerable, y al decir rotación constante, nos referimos a aquellos productos que se venden todos los días, aquellos de los que no se puede prescindir, "la camita", dirían algunos... ¿Qué pasaría si en una negociación su competidor obtiene un precio especial al que usted tiene?

Tenga en cuenta que una cotización, es cierto que se gana con elementos de servicio al cliente, pero también influye el precio.

Las negociaciones que usted pueda lograr para su negocio no siempre son las mismas. Quizás después de 10 años de visitar una feria, en la número 11 esté lo que buscaba. Y sino lo encuentra usted por considerar que es más de lo mismo, es muy probable que logre hallarlo, su competidor.

## Ambiente

- Además del ambiente de negocios que puede ofrecer una feria, es importante llegar con objetivos claros, sobre todo determinando qué es lo que busca, cuáles son las debilidades y fortalezas de su negocio para potenciarlas. Solamente, los proveedores serán capaces de ayudarle en el crecimiento de su

negocio.

Una feria es como visitar una pequeña parte de la casa de los mayoristas. Si siente que ya tiene de todo y que va a ir a ver lo mismo... ¡Ojo, mucho ojo! Siempre, aunque ya una feria haya cumplido más de un par de lustros de existencia, hay una o más empresas o la misma organización que guardan un as bajo la manga. Anóte y haga un recuento de lo verdaderamente novedoso y de los precios con ventaja que puede obtener en el mismo evento, así cuando esté en su ferretería recordará con efectividad no solo los productos sino los mismos oferentes.

Tome en cuenta que si usted no llega con una estrategia por mínima y sencilla que ésta, sea o simplemente decide no llegar a

la feria, hay otros que lo harán por usted y que lastimosamente los beneficios no serán para su negocio.

- Finalmente, no crea todo lo que ve, ni se equivoque pensando que los productos, promociones, descuentos y negocios son los mismos de hace 10 años. Al igual que la moda, los productos obedecen a tendencias: las herramientas cada vez sufren más mejoras, hay nuevas formulaciones para otros, y hasta nuevos tamaños. Lo malo, lo verdaderamente malo, está en no tener ni conocer lo que los compradores buscan en la ferretería.

Si no nos cree, hágale una visita a Expoferretera y observe atentamente...



Las negociaciones que el ferretero pueda lograr para su negocio no siempre son las mismas. Quizás después de 10 años de visitar una feria, en la número 11 esté lo que buscaba.



Cuentan que había una vez un Rey que ofreció un gran premio a aquel artista que pudiera dibujar en una pintura: la paz perfecta.

Muchos artistas lo intentaron y presentaron sus obras en el Palacio Real, el gran día había llegado.

El Rey observó con atención y admiró todas las pinturas, pero sólo hubo dos que realmente le gustaron y decidió tomar la decisión entre una de ellas.

La primera era un lago muy tranquilo. Un espejo perfecto donde se reflejaban las plácidas montañas, coronadas de nieves eternas que las rodeaban. Sobre estos enormes picos se encontraba un cielo muy azul con tenues nubes blancas.

Todos quienes miraron esta pintura pensaron que ésta era el reflejo mismo de la "Paz perfecta".

La segunda pintura también tenía montañas, pero eran escabrosas y descubiertas. Sobre ellas, había un cielo pesado, oscuro y furioso del que caía una lluvia torrencial, con relámpagos, truenos y rayos. Montaña abajo parecía retumbar un espumoso torrente de agua. Todo esto no se revelaba para nada pacífico.

Pero cuando el Rey observó cuidadosamente la pintura, logró ver tras la cascada un delicado arbusto creciendo en una grieta de la roca. En este arbusto se encontraba un nido.

Allí, en medio del rugir de la violenta caída de agua, estaba anidado plácidamente un pajarito en medio de su nido ...



## “La paz perfecta”

**En momentos de tanta competencia, de tanto ir y venir, debemos estar listos para los cambios, adaptarnos a ellos, pero desde un espacio de paz que permita tomar decisiones certeras para la empresa.** Por Daniel Cestau Liz

“La Paz perfecta”. El pueblo entero se preguntaba qué cuadro elegiría el Rey. Fue entonces, cuando el sabio Rey escogió la segunda pintura, y explicó a todos sus súbditos el por que... “Porque”, explicaba el Rey... –“Paz no significa estar en un lugar sin ruidos, sin problemas, sin trabajo duro o sin dolor. Debemos reflexionar que la paz significa que a pesar de estar en medio de estas adversidades o rutinas, a la merced de presiones y urgencias, podamos permanecer calmados dentro de nuestro corazón. Este es el verdadero significado de la paz”.

### **Complicado y competitivo**

Este relato es interesante para leer y releer en esta época verti-

ginosa que nos toca vivir. Siempre pensamos que con el correr de los años la calidad de vida iba mejorar, gracias a las nuevas tecnologías y no sólo esto no ha ocurrido, sino que cada vez parece ser que vivir se torna más difícil, más complicado, más competitivo.

Es una época en la que cuesta mantener un equilibrio y crecer, dejando de lado el consumo y la competencia despiadada.

Vivimos un constante volver a empezar, ya que cuando uno terminó de construir algo parece que la única manera de subsistir es derribarlo y volverlo a construir de otra forma, que le permita enfrentar los cambios vertiginosos y constantes que se generaron en el ínterin.

Pero esta es una realidad y hay

que enfrentarla. El relato nos hace pensar en que debemos encontrar nuestra propia paz y ayudar a nuestra gente a encontrarla, sea cual fuere el contexto, y en base a esta búsqueda es que todo va a comenzar a cambiar. No es una expresión de deseo, es una actitud positiva que los exitosos comparten. Debemos pensar de adentro hacia fuera y no al contrario. Son también momentos buenos para reflexionar, hacer balances y generar cambios radicales desde uno mismo para poder después con una visión más clara, hacer los cambios necesarios en nuestras empresas.

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



# ¡Marcas a presión!

Tal parece que las más “pintadas” siguen siendo las marcas que por ninguna razón se descuidan ante la competencia, y buscan renovarse y reinventarse constantemente.

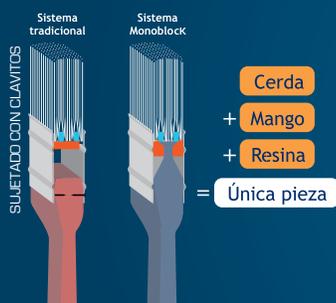
Para este ordenamiento, se tomó una muestra al azar de 100 ferreterías, distribuidas en todo el país. A los ferreteros o encargados de compras, según la categoría de producto, se les pidió que indicaran cuál es la marca que le ayuda a generar más ventas en el negocio.

Para los productos que no poseen marca específica como el caso de los tornillos, se les solicitó que señalarán la empresa proveedora. No hay duda que hay marcas y productos que se han conformado en todo un “top of mind” entre los negocios ferreteros, o bien,

están posicionados con fuerza en el sector. La investigación muestra contundentemente que los ferreteros saben qué marcas y productos son las del momento, cuáles necesariamente no les pueden faltar, pero sobre todo hacia quiénes dirigir sus esfuerzos de compra.

El ranking también revela con tino las oportunidades de mejora que tienen tanto las marcas y productos que aparecen, así como las que no fueron mencionados. Quienes hoy están arriba, y ayer estuvieron abajo, es una señal más de que el mercado sigue su dinamismo, adoptando e incorporando cambios.

Rank 2011	Rank 2012	Marca o Empresa	Votos	%	Proveedor	Gerente Propietario	General /	Telefono
<b>Abrasivos</b>								
1. Discos								
1	1	Metabo	33	33	Capris	Werner Ossenbach		2519-5000
NA	2	Fandeli	20	20	Reposa	Raúl Pinto		2272-4066
3	3	Grinding	17	17	Valco	Óscar Coto		2552-2222
5	4	DeWalt	15	15	Importaciones Vega	Rafael Vargas		2494-4600
2	5	Premium Flex	8	8	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas		2285-4224
4	6	Norton	6	6	Transfesa	Marco Hernández		2210-8999
2. Lijas								
1	1	3M	48	48	Cosmac	Isidro Porras		2260-7575
3	2	Fandeli	31	31	Reposa	Raúl Pinto		2272-4066
2	3	Norton	20	20	Transfesa	Marco Hernández		2210-8999
<b>Adhesivos</b>								
1	1	3M	39	39	Indudi	Jorge Argilés		2293-5454
NA	2	Rsilicon	26	26	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez		2275-8822



**ATLAS**  
Brochas y Accesorios

- 100% TECNOLOGIA MONOBLOCK
- CERDA NATURAL DE CERDO
- ELIMINA EFECTO RAYADO
- LAS UNICAS BROCHAS QUE NO BOTAN PELOS





# Ranking de Marcas

2	3	Lanco	18	18	Lanco	Ignacio Osante	2438-2557
<b>Accesorios Eléctricos y Cable</b>							
1. Accesorios Eléctricos							
2	1	Eagle	30	30	Cosmac	Isidro Porras	2260-7575
1	2	Bticino	27	27	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
3	3	Conducen	18	18	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
4	4	El Eléctrico Ferretero	15	15	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
NA	5	Cutler Hammer	10	10	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
2. Cable Eléctrico							
2	1	Viakon	36	36	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
1	2	Conducen	28	28	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
NA	3	Bticino	20	20	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
3	4	El Eléctrico Ferretero	16	16	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
<b>Cerrajería</b>							
1	1	Yale	28	28	Includi	Jorge Argilés	2293-5454
NA	2	Lucky	20	20	Atiko	Carlos Espinoza	2291-7717
2	3	Vera	16	16	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
3	4	Cedex	12	12	Masaca	Mario Salazar	2244-4044
5	5	Geo	8	8	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
4	6	Best Value	8	8	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
<b>Compresores y Generadores Eléctricos</b>							
1. Compresores							
1	1	Campbell	23	23	Cofersa	Armando Salazar	2205-2525
2	2	Truper	22	22	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	2275-8822
NA	3	Neo	20	20	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
NA	4	Metabo	18	18	Capris	Werner Ossenbach	2519-5000
NA	5	Coleman	10	10	Mayoreo del Sur	Odilio Villalobos	2773-5800
2. Generadores Eléctricos							
3	1	DeWalt	29	29	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
2	2	Makita	25	25	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
1	3	Campbell	22	22	Cofersa	Armando Salazar	2205-2525
2	1	Fibras de Centroamérica	32	32	Fibras de Centroamérica	Juan Bautista Robles	2286-0919
1	2	NT Centroamérica	29	29	NT Centroamérica	Carlos Mario Gallego	2293-6916
3	3	Dist. Carlos Hugo Fernández	25	25	Dist. Carlos Hugo Fernández	William Fernández	2235-1301
<b>Fregaderos y Grifería</b>							
1. Fregaderos							
NA	1	Kenneth	32	32	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
1	2	Teka	27	27	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
2	3	Inasa	21	21	Inasa	Miguel Mora	2282-6366
3	4	Tramontina	20	20	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
2. Grifería							
1	1	Kenneth	40	40	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
3	2	Stretto	30	30	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
2	3	Price Pfister	25	25	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
<b>Herramientas Agrícolas, Eléctricas y Manuales</b>							
1. Herramientas Agrícolas							

2	1	Imacasa	32	32	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
1	2	Truper	26	26	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	2275-8822
4	3	Tramontina	20	20	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
3	4	Masaca	16	16	Masaca	Mario Salazar	2244-4044
<b>2. Herramientas Eléctricas</b>							
1	1	Makita	26	26	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
4	2	DeWalt	22	22	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
5	3	Truper	18	18	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	2275-8822
6	4	Metabo	16	16	Capris	Werner Ossenbach	2519-5000
3	5	Skil	14	14	Cofersa	Armando Salazar	2205-2525
<b>3.Herramientas Manuales</b>							
2	1	Stanley	33	33	Indudi	Jorge Argilés	2293-5454
1	2	Truper	28	28	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	2275-8822
3	3	Imacasa	18	18	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
4	4	Best Value	16	16	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
<b>Jardinería</b>							
<b>1. Accesorios para jardinería</b>							
2	1	Imacasa	23	23	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
5	2	Gilmour	20	20	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
1	3	Truper	19	19	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	2275-8822
3	4	Tramontina	18	18	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
4	5	Best Value	18	18	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
<b>2. Herramientas para Jardinería</b>							
2	1	Imacasa	24	24	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
1	2	Truper	22	22	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	2275-8822
3	3	Tramontina	18	18	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
NA	4	Masaca	18	18	Masaca	Mario Salazar	2244-4044
<b>Láminas</b>							
<b>1. Láminas de fibrocemento</b>							
1	1	Plycem	42	42		Michael Guido	2275-4300
NA	2	Macopa	33	33		Erick Aguilar	2233-1233
2	3	Mayoreo del Itsmo	21	21		Julio Cárdenas	2529-3335
<b>2. Láminas de Gypsum</b>							
1	1	Macopa	49	49		Erick Aguilar	2233-1233
2	2	Tecni Gypsum	36	36		Luis Eduardo Chacón	2272-0265
<b>Loza Sanitaria</b>							
2	1	Corona	26	26	Valco	Óscar Coto	2552-2222
1	2	Incesa	22	22	Incesa	Alfredo Echeverría	
4	3	Trebol	19	19	Valco	Óscar Coto	2552-2222
3	4	Habitat	18	18	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
5	5	Ecoline	16	16	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
<b>Luminarias y Lámparas</b>							
<b>1. Bombillos</b>							
2	1	Best Value	30	30	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
1	2	Sylvania	25	25	Cofersa	Armando Salazar	2205-2525
4	3	Hunter	21	21	Almacen Mauro	Gustavo Fernández	2220-4911
3	4	Phillips	19	19	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
<b>2. Lámparas de pie</b>							
1	1	Arqdeco	56	56	Arqdeco	Christian Jiménez	2272-4007
2	2	Sylvania	39	39	Cofersa	Armando Salazar	2205-2525



# Ranking de Marcas

3. Lámparas de techo							
3	1	Tudeco	40	40	Tudeco	David Tseng	2231-7307
2	2	Arqdeco	29	29	Arqdeco	Christian Jiménez	2272-4007
1	3	Sylvania	26	26	Cofersa	Armando Salazar	2205-2525
4. Lámparas de pared							
3	1	Tecnolite	36	36	Tecnolite	Alberto Carvajal	2235-6061
4	2	Tudeco	24	24	Tudeco	David Tseng	2231-7307
1	3	Arqdeco	19	19	Arqdeco	Christian Jiménez	2272-4007
2	4	Sylvania	16	16	Cofersa	Armando Salazar	2205-2525
<b>Maderas</b>							
2	1	Pino	32	32	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	2	Forestales Latinoamericanos	20	20	Forestales Latinoamericanos	Silvia Jiménez	2272-4448
1	3	Madeco	16	16	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
<b>Mangueras, bombas y tanques para agua</b>							
1. Mangueras							
1	1	Plásticos Sirena	36	36	Plásticos Sirena	Franklin Chaves	2235-8005
3	2	Durman Esquivel	25	25	Durman Esquivel	Luis Martínez	2436-4700
5	3	Gilmour	22	22	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
4	4	Imacasa	16	16	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
2. Bombas para agua							
2	1	Durman Esquivel	52	52	Durman Esquivel	Luis Martínez	2436-4700
3	2	Campos Rudin	47	47	Campos Ridin	Óscar Campos	2257-4604
3. Tanques para agua							
4	1	Durman Esquivel	32	32	Durman Esquivel	Luis Martínez	2436-4700
3	2	Rotoplas	26	26	Rotoplas	Rodolfo Pacheco	2537-2485
1	3	Ecotank	24	24	La Casa del Tanque	David Peña	2227-3722
2	4	Cemix	17	17	Cemix	Alejandro Calderón	2254-3200
<b>Máquinas para Soldar</b>							
1	1	Lincoln	26	26	Unidos Mayoreo	Javier Velásquez	2275-8822
NA	2	Infra	24	24	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
4	3	Miller	20	20	Capris	Werner Ossenbach	2519-5000
5	4	Includi	19	19	Includi	Jorge Argilés	2293-5454
<b>Agregados</b>							
1. Arena y piedra							
2	1	Pedregal	37	37		Rafael Ángel Zamora	2298-4242
1	2	Holcim	32	32		Sergio Egloff	2205-3000
3	3	Quebradores del Sur	28	28		Gilberto Arias	2771-8081
2. Bloques de concreto							
1	1	Holcim	29	29		Sergio Egloff	2205-3000
2	2	Pedregal	27	27		Rafael Ángel Zamora	2298-4242
4	3	Quebradores del Sur	23	23		Gilberto Arias	2771-3000
3	4	El Progreso	18	18		Mauricio Alfaro	2433-8787
3. Carretillos y Blades							
1	1	Espartaco	30	30		Ricardo Díaz	2272-4603
4	2	Pedregal	26	26		Rafael Ángel Zamora	2298-4242
3	3	Imacasa	24	24		Andrés Zamora	2293-2780

5	4	Abonos Agro	17	17		Fausto Bejarano	2212-9320
		<b>4. Cemento</b>					
2	1	Cemex	54	54		Roberto Ponguta	2201-2000
1	2	Holcim	43	43		Sergio Egloff	2205-3000
		<b>5. Productos para repello</b>					
2	1	INTACO	24	24		Marcos Dueñas	2211-1717
NA	2	Transmerquim	22	22		Héctor Abril	2537-0010
4	3	Laticrete	15	15		Luis Alfonso Fernández	2233-3200
3	4	Cemex	15	15		Roberto Ponguta	2201-2000
5	5	Cemix	11	11		Alejandro Calderón	2254-3200
6	6	Pedregal	10	10		José Miguel Campos	2298-4242
		<b>Pinturas y especialidades</b>					
		<b>1. Barnices</b>					
1	1	Sur	26	26	Sur	Eduardo Fumero	221-3601
2	2	Protecto	23	23	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
4	3	Lanco	18	18	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
3	4	Celcolor	18	18	Celcolor	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	14	14	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
		<b>2. Especialidades</b>					
1	1	Sur	25	25	Sur	Eduardo Fumero	221-3601
2	2	Protecto	22	22	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
3	3	Lanco	19	19	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
4	4	Celcolor	19	19	Celcolor	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	14	14	Corona	Javier Grajeda	2215-2303
		<b>3. Impermeabilizantes</b>					
1	1	Sur	22	22	Sur	Eduardo Fumero	221-3601
2	2	Protecto	19	19	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
3	3	Lanco	18	18	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
4	4	Celcolor	14	14	Celcolor	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	10	10	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
		<b>4. Pintura Aerosol</b>					
1	1	Bosny	32	32	Megalineas	Victor Cordero	2240-3616
2	2	B y P	26	26	Reposa	Raúl Pinto	2272-4066
4	3	Mister Spray	22	22	Rosejo	José Schiffer	2296-7670
		<b>5. Pintura Exterior</b>					
1	1	Sur	26	26	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	2	Protecto	24	24	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
3	3	Lanco	19	19	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
4	4	Celcolor	16	16	Celcolor	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	14	14	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
		<b>6. Pintura general</b>					
1	1	Sur	25	25	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
2	2	Protecto	23	23	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
3	3	Lanco	20	20	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
4	4	Celcolor	17	17	Celcolor	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	14	14	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
		<b>7. Pintura Interior</b>					
1	1	Sur	25	25	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
2	2	Protecto	22	22	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
3	3	Lanco	19	19	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257



# Ranking de Marcas

4	4	Celcolor	19	19	Celcolor	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	14	14	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
<b>8. Selladores</b>							
1	1	Sur	24	24	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
2	2	Protecto	22	22	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
3	3	Lanco	19	19	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
4	4	Celcolor	18	18	Celcolor	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	15	15	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
<b>9. Solventes</b>							
1	1	Sur	23	23	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
2	2	Transmerquim	20	20	Transmerquim	Héctor Abril	2537-0010
3	3	Celcolor	18	18	Celcolor	German Obando	2279-9555
7	4	Solasa	16	16	Solasa	Jorge Luis Hidalgo	2438-0453
6	5	Lanco	12	12	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
4	6	Protecto	10	10	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
<b>10. Tintes</b>							
1	1	Sur	27	27	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
2	2	Protecto	22	22	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
3	3	Celcolor	19	19	Celcolor	German Obando	2279-9555
4	4	Lanco	17	17	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
5	5	Corona	14	14	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
<b>Pisos cerámicos</b>							
1	1	Abonos Agro	48	48	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
3	2	Hispacensa	32	32	Mayoreo del Itsmo	Julio Cárdenas	2529-3335
<b>Productos Químicos</b>							
1	1	Grupo Xilo	33	33		Juan Tuk	2279-7985
3	2	Laticrete	29	29		Luis Alfonso Fernández	2233-4159
2	3	Bioquim	22	22		Francois Ballester	2272-7676
<b>Techos de Zinc</b>							
1	1	Metalco	34	34		Santiago Dapena	2247-1100
3	2	Abonos Agro	27	27		Fausto Bejarano	2212-9320
2	3	Ternium	25	25		Fabio Villalobos	2260-8840
<b>Tornillos</b>							
1	1	Torneca	27	27		Mauricio Gazel	2207-7777
2	2	Universal de Tornillos	25	25		Óscar Castellanos	2243-7676
3	3	Torcasa	20	20		Gamaliel Solano	2221-6363
6	4	Tornillos La Uruca	17	17		Enrique Araya	2256-5212
4	5	Tornicentro	14	14		David Sossing	2239-7272
<b>Tubería</b>							
<b>1. Tubería de concreto</b>							
3	1	Concrepal	28	28	Concrepal	Carlos Rodríguez	2453-0133
4	2	Bloquera El Progreso	22	22		Mauricio Alfaro	2433-8787
2	3	Tubos El Campeón	12	12	Tubos El Campeón	Alberto Castro	2433-2020
<b>2. Tubería de PVC</b>							
1	1	Amanco	52	52	Amanco	Luis Rodríguez	2209-3400
2	2	Durman Esquivel	37	37	Durman Esquivel	Luis Martínez	2436-4700

Especial de  
Herramientas  
Manuales



# Motores a pura herramienta

Las especializaciones para los profesionales en mecánica automotriz buscan ser cada vez más innovadoras, pero basan la tendencia en simplificar no solo las tareas del mecánico, sino en hacer más eficiente sus horas de trabajo.



**Herramientas Tramontina Pro:** Línea profesional, exclusivamente para uso mecánico y pesado. Alto grado de sofisticación.

Distribuye: Importadora Quigo • Tel.: (506) 2239-4044

**IMACASA**  
FUERZA EN SU TRABAJO



**FUERZA**  
EN SU TRABAJO

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



[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) • TYT ABRIL 12 25



Llaves de fontanero. Fuerte receptáculo de hierro fundido y mango de viga en forma de "L". Mordazas de gancho forjada, mordazas de aleación de acero. Amplia superficie de agarre para mayor comodidad. Piezas de repuesto. Tamaños desde 6 hasta 60 pulgadas.



Banco de trabajo, modelo 460. Para trabajar tuberías de 1/8 a 6". Igualmente, el modelo 425 para tuberías de 1/8 a 2 1/2".



Corta pernos. Mordazas de acero aleado endurecido, para asegurar una vida útil más larga de la hoja. Los mangos y las agarraderas están diseñadas para permitir una mayor ventaja mecánica para un corte preciso y controlado. Repuestos en las cuchillas de corte. Tamaños desde 14 hasta 42 pulgadas.



Ranuradora de rodillos manual 915. Ideal para aplicaciones en el lugar de trabajo. 23 lbs., Para trabajo de 2 a 6 pulgadas, en cédula 1°, y de 2 a 3 1/2 en cédula 40.



Dobladores de conduit pared delgada. Fabricados en hierro fundido. Con marcas de doblado en ángulos de 30, 45, 60 y 90.



Distribuye: Tornillos La Uruca • Tel.: (506) 2256-5212



Variedad de herramienta manual Truper. Llaves, cubos, niveles, cintas métricas, rash, alicates de presión, llanetas, entre otros. Surtido de productos en línea automotriz.



Distribuye: Unidos Mayoreo • Tel.: (506) 2275-8822

## Especial de Herramientas Manuales



Herramienta manual Neo. Llave ratch articulada. 13 mm. Modelo: MCA 9-13.



Juego de cubos Neo. 40 piezas. Milímetros. Espiga 1/2" y 1/4". Modelo: 9 T40PMP



Juego de llaves ratch articuladas de 7 piezas Neo. Modelo: MLC9P02, en pulgadas.



Llave ratch Neo articulada 1/2". Modelo MCA-9.



Bomba de engrase neumática Neo. 30 litros, 18 kilogramos.



Bomba de engrase neumática Neo. 12 litros, 18 kilogramos.

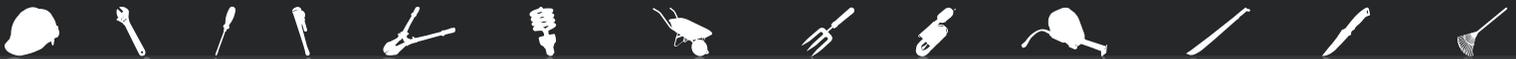


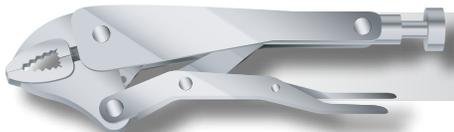
Distribuye: Importaciones Vega • Tel.: (506) 2494-4600

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO





## Especial de Herramientas Manuales



Cama plegable para mecánico. Mayor comodidad, fácil de transportar y de guardar.



Aerógrafo con tanque de 7 milímetros. Ideal para profesionales.



Atomizador para todo tipo de botella. Se adapta con facilidad a envases de refresco. Con boquilla de hierro graduable y con dos chorros.

Juego de lingas de 4 piezas. Resistencia 1500 libras. 1 pulgada de ancho por 15 pies de largo.



Distribuye: Sorie • Tel.: (506) 2296-2623



Llave francesa mango aislado 1000 V. El material aislante del mango cumple las directrices IEC 900 y EN 60900 en lo que respecta a su resistencia eléctrica y propiedades mecánicas.



Llave francesa especial mango hule. Herramienta especialmente dirigida a fontanería, calefacción, aire acondicionado, refrigeración, mantenimiento. Compacta, ligera y robusta.



Juego de desarmadores, de precisión, torx de precisión, tipo cubo hex de precisión, desarmador tester.



Llave francesa cromada. Superficies de perfecto paralelismo para un óptimo amarre a la tuerca. Doble seguridad. Eje roscado y muesca visible para trabajo en condiciones extremas.



Distribuye: Universal de Tornillos • Tel.: (506) 2243-7676



**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
- √ 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



CHARLAS DE CAPACITACIÓN



EXHIBICIÓN DE AUTOS



Obtenga sus entradas gratis en la web [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com) o al teléfono (506)2231-6722 ext.146

Precio sin registro ₡2000

**Reserve su stand:**

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

# Lo manual también cambia...

*En la vida, aunque muchos no lo crean ni lo piensen así, todo cambia, todo pasa de moda y ni que se diga de las herramientas manuales... Y sobre todo las de corte automotriz.*

**A** sí las cosas, lo que era un alicate, por ejemplo, ha dejado de serlo, para llegar a convertirse en toda una herramienta ergonómica que se ajusta y va de la mano con los motores.

Y lo que es la vida, sencillamente, ya hoy se habla de la tendencia de las herramientas.

Precisamente, Leonel Cordero, Gerente General de Ventas Industriales, de Capris, comenta que las herramientas manuales automotrices, además de mejorar su diseño casi a diario, siguen la tendencia de ajustarse a los requerimientos de los mecánicos, en el sentido de que ahora "hay herramientas que por ejemplo se ajustan a lo compacto o amplio de los motores".

Según Cordero, basta con observar los motores actuales que además de su sofisticación son muy pequeños, prácticamente sin espacio, "requieren herramientas más especiales, y por qué no hasta más pequeñas para su operación".

En el caso de Capris, para el rubro de herramientas manuales de corte automotriz distribuye exclusivamente Hazet y Force.

"Hoy, el mercado de vehículos nos lleva a que la herramienta sea más versátil y 100% ergonómica, sobre todo porque los se han profesionalizado más".

Argumenta que para dar un simple ejemplo, ya el martillo y el alicate pasaron prácticamente a la historia en las herramientas para el mecánico. "Ahora cuenta con la herramienta que requiere para el uso correcto. Si necesita un "torx" hay herramienta para este tipo de sistema, y no es cosa de encajarle cualquier herramienta", sostiene Cordero. Y va más allá, "para cada uno de los usos, existe una herramienta especial para eso, solicitada así por los mismos fabricantes de vehículos. Hay herramienta exclusiva hasta para el modelo del carro".

Al preguntarle a Cordero sobre cómo compiten en el mercado contra el factor de precio, al existir otras herramientas de la competencia que manejan otras marcas con inferiores montos, indicó que hemos apelado a los valores agregados de las herramientas, principalmente a la eficiencia que le aportan al trabajo de los mecánicos.

"De acuerdo con nuestros estudios, nuestras herramientas están en capacidad de ahorrarle al profesional cerca de un 20% de tiempo por cada hora de trabajo. Se trata por ejemplo, de cajas de herramientas inteligentemente ordenadas para hacer más sencillos los trabajos", agrega Cordero.



**Leonel Cordero, Gerente General de Ventas Industriales, de Capris, indica que las marcas que distribuye la empresa son más amigables y buscan ayudar a ganar tiempo a los profesionales en mecánica.**



**Óscar Guido, Gerente General de Importadora Quigo, dice que Tramontina Pro es una herramienta muy especializada y hecha pensada para las necesidades del mecánico.**

### Pro

Recientemente, Importadora Quigo tomó la representación para Costa Rica, de Tramontina Pro, una línea con herramientas especializadas para el mecánico.

Óscar Guido, Gerente General de Importadora Quigo, indica que para no crear choques entre sus clientes, la empresa designa estratégicamente algunas repuesteras por zonas, para que comercialicen la marca.

“Estas herramientas tienen una aleación especial de cromo vanadio y con una alta dosis de novedad y ergonomía, lo que hace que los mecánicos hagan más simple su trabajo”, dice Guido.

Afirma que estas herramientas de origen brasileño, también tienen garantía de por vida. “Estoy seguro de que tenemos más innovación y un precio más competitivo que otras marcas fuertes del mercado”.

Incluso dice que en este momento a sus clientes les están otorgando hasta los exhibidores.

### Caballo de batalla

En Tornillos La Uruca, en esto de las herramientas manuales automotrices no sueltan para nada las riendas de su caballo de batalla Sata. Igualmente, tienen otras marcas como Super-Ego y Ridgid, pero son herramientas con otro grado de especialidad.

Dennis Córdoba, Director Comercial, indica que en estos momentos Sata representa una opción más en la industria automotriz. “Durante mucho tiempo Force había estado muy solo en el mercado, pero llegó Sata a competir de tú a tú”, dice Dennis.

Indica que la marca posee certificación ISO 9000, ANSI, DIN y garantía de por vida.

“Incluso somos más competitivos en precio”, señala Córdoba.

Córdoba asegura que esta marca es sumamente fuerte en llaves y cubos.



**Dennis Córdoba, Director Comercial de Tornillos La Uruca, dice que Force había estado muy solo en el mercado, hasta que llegó Sata a competir de tú a tú.**

### 400 líneas

En Sorie, son distribuidores exclusivos de la marca Knova y apelan como herramienta de competencia a “la presentación, al respaldo que otorgamos, a la calidad y a precio”, dice Niki Sciamanna, Presidente de Sorie.

Con esta marca Sciamanna asegura que están en la capacidad de equipar prácticamente todo un taller mecánico, al manejar entre 300 ó 400 ítemes de producto.

“En México Knova tiene cerca de 22 tiendas. Otro valor que posee la marca es su garantía de por vida, siempre y cuando no sea por mal uso de las herramientas”, agrega Niki.



**Niki Sciamanna, Presidente y Oscar Mora, Jefe de Telemercadeo, de Sorie, aseguran que a Knova difícilmente alguien les pone la mano en calidad y sus ventajas competitivas.**



# ¿Cuál es el desengrasante más reconocido por su rendimiento?

## ¿Por qué?



**Luis Rodríguez**  
Vendedor  
Repuestos Alfa y Omega  
Tres Ríos, Cartago



**Pablo Piedra**  
Administrador  
Taller CJ Automotriz  
La Aurora, Heredia



**Cristian Chaves**  
Vendedor  
Repuestos Coope Heredia  
Heredia, centro

De la marca que más vendemos es Daytona, y precisamente es que los clientes lo buscan mucho, además brinda muy buen rendimiento, pues con menos cantidad, logra buenos resultados. **TYT**

El que más compramos, vendemos y usamos es el desengrasante Prestone, de Rally de CASA., además de que los clientes lo piden, es el que usamos por rendimiento y eficiencia. Mientras, otros hay que aplicar cantidades grandes, con éste basta una aplicación y listo. **TYT**

El que más comercializamos y usamos en el taller es Súper Desengrasante Unimax, primero por su precio y porque trabaja bastante bien y es el que muchos mecánicos buscan. Nos lo trae la empresa Re-Re. **TYT**

Distribuye  
**R**  
800-Rosero1  
www.rosero.com

# Turtle WAX

LA CERA PARA AUTO DE MÁS VENTA EN EL MUNDO



# CIMENTOS

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
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	509.26
2012	518.33	516.23	517.35									

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
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%	-0.70%
2012	-9.39%	-9.91%	0.05%	1.40%								

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
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	0.62	0.75
2012	0.45	0.46	0.81	0.77								

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-2011	0.68%	0.44%	0.25%	0.15%	0.67%	0.56%	0.34%	0.26%	-0.16%	0.24%	0.3%	0.92%
A-2011	0.68%	1.12%	1.37%	1.53%	2.21%	2.78%	3.13%	3.39%	3.23%	3.47%	3.79%	4.74%
I-2012	0.17%											
A-2012	0.17%											

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
2011	4.74	4.49	4.50	4.59	4.74	5.06	5.08	5.14	5.06	4.83	4.47	4.65
2011	4.14	4.05										

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

## TASA BÁSICA PASIVA AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2009	11.50	11.25	12.0	11.75	11.50	11.25	11.00	12.00	11.50	11.50	9.00	9.25
2010	8.25	8.00	8.00	8.50	7.75	8.50	8.25	8.00	8.25	7.50	7.50	7.00
2011	8.00	7.75	7.50	7.50	7.00	7.25	7.25	7.25	7.25	7.75	8.00	7.50
2012	8.00	8.75	9.25									

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

## PRIME RATE AL PRIMER DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2009	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
2010	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	0.00	3.25	3.25	3.25	3.25
2011	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
2012	3.25	3.25	3.25									

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

100% TECNOLOGÍA MONOBLOCK

No deje el pelo botado!

**ATLAS**

LAS ÚNICAS QUE NO BOTAN PELO

Distribuidor Exclusivo: [www.rosejo.com](http://www.rosejo.com)



# Fiestas ferreteras en Vega

Los ferreteros que llegaron a las Fiestas Ferreteras organizadas por Importaciones Vega, la pasaron la “mar de bien” con todo lo que esta empresa organizó para ellos.

Juegos tradicionales: bingo, mascaradas, tiro al blanco, juegos de destreza y fuerza, de habilidad, además de algodón de azúcar, maní garapiñado y otras delicias fueron parte de las sorpresas que encontraron los clientes. Asimismo, en Vega prepararon la casa para recibir a sus huéspedes con una serie de descuentos y promociones prácticamente “irresistibles” en todas sus marcas. Esto fue parte de lo que vivieron las más de 300 casas ferreteras que se congregaron un fin de semana en Vega, en Grecia:





Las demostraciones y los desafíos causaron sensación entre los presentes. Aquí el Desafío DeWalt para damas.



Billy Coto (derecha), Encargado de Compras de El Guadalupano, no perdió detalle ni oportunidad para hacer negocios.



Mario Sánchez, Luis Fernández y Karol Orozco de Ferretería San Ramón, no quisieron perder detalle de la Feria, y llegaron desde muy temprano. Los acompaña Marco Tulio Morera.



Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, compartió con todos sus clientes, como el caso de Ferretería Brenes de Heredia.



Los negocios, las ofertas, promociones y descuentos estuvieron a la orden de las más de 300 ferreterías que visitaron las instalaciones de Vega.



En familia y desde Pital de San Carlos, la Ferretería La Perla también dijo presente.

A photograph of three men standing behind a glass counter in a hardware store. The man on the left is wearing a white and blue striped short-sleeved shirt. The man in the middle is wearing a blue short-sleeved shirt and glasses. The man on the right is wearing a blue short-sleeved shirt, glasses, and has a long white beard. The store shelves are filled with various tools and hardware items.

**EL FERRETERO**

# Ferretero azucarero

Si por ahí dicen que cada quien con su santo, Adrián Salazar tiene más que claro que el suyo es Ferretería Santa Rosa, de Turrialba, un negocio con dos sucursales que juntas hacen más de 7000 m<sup>2</sup> y atienden cerca de 500 clientes diarios y cuenta con 65 colaboradores.

**S**anta Rosa de Turrialba.- En el kilómetro 15, después de haber dejado atrás Paraíso de Cartago, nos detuvimos a preguntar por la Ferretería Santa Rosa, pues no

sabíamos a ciencia cierta, si teníamos que desviarnos en algún tramo.

El primer lugareño que abordamos, nos miró con gesto amable y esto fue lo que nos dijo: “es

que son dos ferreterías, una en Santa Rosa y la otra en el centro de Turrialba...” Igual que nosotros, ya se habrán dado cuenta de la posición que posee este negocio, y al que probablemente

Salazar dice que todos los días habla con sus clientes, pero igualmente mantiene una comunicación abierta con todos sus colaboradores. Aquí en la sucursal de Santa Rosa.

hasta Rosa, la Santa, le esté muy agradecida de que le hayan puesto su nombre a esta ferretería, desde hace más o menos 16 años.

Adrián Salazar, Propietario, lo

En La Ferretería Santa Rosa número 2, en el pleno centro de Turrialba, Adrián Salazar, busca llegarle con tino certero al gusto de sus compradores con la reciente apertura de una sala de acabados.

encontramos ese día, que no cabía de la contentera y claro, pues no todos los días se abre una sala de acabados, en la que el comprador puede observar diversos ambientes de cómo se ven los productos.

Dice que empezó con algo muy pequeño. “Trabajé como agente de ventas de Masaca y fue ahí donde le tomé la pasión a esto de la ferretería”, cuenta Salazar, mientras recordaba que su negocio lo arrancó en Santa Rosa, por dos razones: porque ese es su pueblo natal y porque nunca le gustó la capital.

### En la campaña

Ese día que llegamos a Turrialba, nos contó que para crecer con dos sucursales, no hay secretos, simplemente “he aplicado la técnica de lo que la vida nos va dando: no podemos estar en sexto grado si venimos naciendo, o ir a la universidad si no hemos cursado ni la primaria. Creo en los años para formar experiencia”.

Ah, y agregó otro ingrediente más: “no hay que hacer nada inteligente, ni tener mucha preparación académica, todo es cosa de orden, una palabra que encierra muchas cosas, pero especialmente los valores”.

Aunque asegura no haber atra-

vesado por momentos difíciles, enfatiza que tampoco todo ha sido color de rosa. “Todo ha sido como dejarse llevar para ir alcanzando proyectos conforme se visualizan en el futuro”.

Le indicamos, a manera de broma, que meterse en ferretería es tener algo de “loco”, y aunque asintió, con suma rapidez también exclamó: “la verdad es que algunos sí, pero trato de no estar ahí y andar siempre con la cabeza arriba”.

### Orden

Notamos que se hace rodear de algunas “manos derechas”, principalmente familiares, que le ayudan que su negocio esté presente en actividades de los proveedores, por eso en reiteradas ocasiones, cuando él no va, hemos visto su gente de confianza en estos eventos

¿Será esta una de las fórmulas para vender más? “Trabajamos dos aspectos muy importantes con nuestro personal: motivación y confianza”.

“Muchos colegas me han dicho que cómo hago para trabajar con la familia si a veces esto es un obstáculo, pero sí he podido, y más bien me siento contento cuando los veo cumplir metas que se trazan con base en el trabajo que realizan en la empre-



sa”, detalla Salazar.

Habla todos los días con sus compradores, los atiende cuando puede, y por eso sabe que en menos de 5 años debe darle un giro a su negocio con la implementación de áreas más grandes de parqueo, porque según dice ahora el cantón empieza a saturarse, y en algunas ocasiones, esto les ha hecho hasta perder clientes que no encuen-

tran un estacionamiento cerca de sus locales.

Sabe que hay competidores fuertes, pero dice que eso no le preocupa porque el secreto para competir está en “nosotros mismos, en tratar de mejorar todos los días”.

Adrián espera que su santo le siga sonriendo, y para que sonría sabe y apunta a trabajar duro.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



# LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	gobando@celcocr.com
Dicolor	Edgar Rodríguez	Gerente General	2433-2727	2433-2423	N.D	erodriguez@pinturasdicolor.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Impafesa	Ronny Torrentes	Gerente General	2235-8271	2235-8292	N.D.	elamigoferretero@ice.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600	N.D	N.D	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
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Relieve America PZ S.A.	Aisen Chavez	Gerente Comercial	2291-5765	N.D	N.D.	asanchez@grupoflamukocr.com
Rosejo	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-7708	N.D	rmartinez@rosejo.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211-3400	2256-0690	N.D	e.fumero.l@gruposur.com

## EXPHORE EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

Del martes 19 al jueves 21 de junio 2012  
Eventos Pedregal • Horario: de 11:00 am a 8:00 pm

Viva la mayor feria del sector de Hoteles y Restaurantes, con más de 200 stands de proveedores de hoteles, restaurantes, caterings y afines. En EXPHORE podrá encontrar productos novedosos, conocer proveedores nuevos y fortalecer su relación con la gerencia de los proveedores actuales. Venga y comparta con colegas e intercambie ideas que tendrán un impacto en el futuro del sector.

**Entrada:** regístrese en [www.exphore.com](http://www.exphore.com) y reciba su entrada gratis. • Entrada sin registro C\$5,000  
**Reserve su stand:** Guillermo Rodríguez  
[guillermo.rodriguez@eka.net](mailto:guillermo.rodriguez@eka.net) • Tel.: +506 8997-1651



IMPORTACIONES EL AMIGO FERRETERO S.A.

# IMPAFESA

Tels: (506) 2297-8282 / 2297-8383 / 2297-8484

Fax: (506) 2297-4141

e-mail: elamigoferretero@ice.co.cr

Dirección: Moravia Centro,  
del Megasuper 300 mts Norte

## DIGIDISK®

by Romdel USA



### DIGIBLADES®

by Digiblades Inc. USA

# WWW.DIGIDISK.COM



# SOLUCIONES PARA TODO



*Repello Fino y Grueso*



*Mortero pega cerámica Estándar-Plus-Premium*



*Pega Block*



*Mortero Impermeabilizante*



*Repello muro seco*



*Mortero para Repello Lanzado*

**SUR** pone a su disposición una gama de productos y sistemas, ofreciendo soluciones integrales para la construcción.

Se nota que es **SUR**