

tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

De 1 a 4

Pareciera como si el título obedeciera a una sencilla operación matemática, pero, nada de eso, es parte de la historia que le ha tocado vivir al Grupo de Materiales, y a su artífice Odilio Villalobos, un educador que le apostó todo a la ferretería en San Vito de Coto Brus, y que posee ya 4 negocios con autoservicio asistido y superficies por encima de los 1000 m².



- 11 Imacasa la pega con la Sele
- 17 Ranking de marcas y productos
- 34 Feria Rojas y Rodríguez
- 36 Tras los pasos del Nuevo Código Eléctrico

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
31 MAYO, 1 Y 2 JUNIO 2013



Revista TYT





Innovación en Morteros para Construir

Promovemos ventas a través de nuestros Distribuidores



“Nos hemos sentido confiados por la decisión de trabajar con los productos INTACO, por su garantía y calidad. Las asesorías y demostraciones que hemos recibido, nos han permitido trabajar con seguridad ya que contamos con su respaldo en todo momento.

Además, la facilidad de adquirir sus productos al mejor precio en el distribuidor de nuestra preferencia nos agiliza el proceso de compra.”

Ing. Kevin Miranda
Constructora Costarricense S.A.
Proyecto: Oficinas y locales
comerciales Los Higueros

Fabricación de calidad mundial en la Planta de Morteros
más moderna de Centroamérica.



LANCO[®]

Base y pintura en una sola lata

Cubre el doble



Nueva



Ahorre tiempo y dinero. La nueva **2 EN 1** de Lanco cubre mejor y más rápido que las demás pinturas. Además, su tecnología **HD** deja un acabado intenso con colores de alta definición.

MI MUNDO ES MEJOR CON LANCO

Teléfono: 2438-2257 • www.lancopaints.com • Síguenos en 





30 PERFIL

Ferretero de mil batallas...

Alfredo Campos, Administrador de la Ferretería de Grupo Santa Bárbara, más de 20 años de tener una pasión.



Universal de Tornillos se vistió de fiesta y de negocios, en su segunda feria regional, en Muelle de San Carlos.

CONTENIDO

10 PINCELADAS

16 MERCADEO

Mercadeo: alma de Coca-Cola

17 EN CONCRETO

Ranking de productos y marcas

Marcas parece haber muchas en el mercado, pero son pocas las que verdaderamente llegan a marcar los negocios, y a conformar empresas de alta competencia. El Ranking de marcas evidencia la diversificación que identifica al ferretero en la actualidad.

PERFIL

32 Gree apuesta a la eficiencia ferretera

Gree se metió de lleno en el mercado ferretero y con sus sistemas de ordenamiento, almacenamiento y exhibición de mercaderías, está contribuyendo a que tanto ferreterías como mayoristas hagan sus tareas de manejo de inventario más eficientes.

34 ¡Y vaya feria!

Si por los nublados del día se saca el éxito,

diríamos que a pesar de que el clima no fue de lo mejor, la feria anual de Ferretería Rojas y Rodríguez, llenó una vez más las expectativas de los sancarleños y clientes de más allá.

35 Universal de tornillos tomó Guápiles y San Carlos

Apenas lleva dos de sus ferias regionales y va por más, luego de cerrar con éxito su participación en la zona atlántica y la norte. Ahora espera repetir la estrategia en Pérez Zeledón, Liberia y en San José, en su sede central.

36 Tras los pasos del nuevo Código Eléctrico

Desde agosto del año pasado según el decreto No. 36979 del MEIC, entró en vigor el nuevo Código Eléctrico de Costa Rica, esto con el fin de normalizar y mejorar las instalaciones eléctricas en todo el país y salvaguardar la seguridad de la Vida y de la Propiedad.

44 EL FERRETERO

¿Cómo pasar de 1 a 4 negocios?

Pareciera como si el título obedeciera a una sencilla operación matemática, pero, nada de eso, es parte de la historia que le ha tocado vivir al Grupo de Materiales, y a su artífice Odilio Villalobos, un educador que le apostó todo a la ferretería.

42 PRODUCTOS FERRETEROS



Rastrillos para jardinería.



Seguridad y calidad garantizada, diseño de cuerpo de una sola pieza plano contra impactos.



**NOSOTROS TE DAMOS EL COLOR,
TU MARCAS LA TENDENCIA.**

INDIGO 90BB09/186. **COLOR DEL AÑO 2013**

Cada color es un mundo de inspiración.

Descubre las posibilidades que tienes para crear con el color del año 2013: Indigo. Inspiración, calma, honestidad y relajación en un solo color.

www.grupokativo.com | [f/KativoColorFans](https://www.facebook.com/KativoColorFans) | [f/SantosElPintor](https://www.facebook.com/SantosElPintor) | [You Tube /grupokativo](https://www.youtube.com/grupokativo)

GRUPO
KATIVO



PROTECTOR

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

Directora Eventos

Carolina Martén
carolina.marten@eka.net

Periodista Nicaragua

María José Uriarte
mariajose@ekaconsultores.com

Asesor Comercial

Braulio Chavarría
braulio.chavarria@eka.net

Cel. 7014-3611

Tel.: 2231-6722 ext.137

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y Diagramación

Irania Salazar Solís
Daniel Piedra Brenes

Circulación

Andrea Moodie
andrea@ekaconsultores.com

Foto de portada

Daniel Piedra

Reciba una Suscripción Anual de Cortesía*

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

*Aplican Restricciones

Más información



CARTAS

Brazos abiertos

De parte de la Gerencia y el Equipo Empresarial DECOMAR, queremos agradecer la nota publicada en su prestigiosa revista ferretera TYT, específicamente en la edición N° 198 del mes de enero, del año 2013; y en la que se hace mención de nuestra EXPO DECOMAR.

Desde ya, los esperamos con los brazos abiertos en esta su casa, para celebrar con un plan de actividades en el marco de la celebración de nuestro 20 aniversario, en Octubre del presente año.

Gracias y a seguir adelante con este proyecto de comunicación que acerca a muchísimos negocios en todo el país.

Interés en pisos

A raíz de la participación en la pasada feria, de la empresa internacional Jinfeng con pisos novedosos, escriben lo siguiente: "me interesa mucho conocer más detalles de los productos sus precios y posibilidades de distribución".

Eduardo Valverde

eduardovalverdem@hotmail.com

R/ Estimado señor Valverde, incluimos los datos de contacto de Jinfeng, para que pueda contactarlos: Félix López, Gerente Comercial América.

Correo: llanosmario@yahoo.es.

Sitio web:

www.jinfeng.com



Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución

6796 vistas en www.tytenlinea.com



DUARCO



6 MAYO 13 TYT • www.tytenlinea.com

CALIDAD para cada NECESIDAD

12

SUPER INDUSTRIAL

modelo AA1209



11

10

INDUSTRIAL

modelo TP1013



9

8

PROFESIONAL

modelo TP813



7

6

**SEMI PROFESIONAL
HOBBY EXIGENTE**

modelo AA615



5

4

HOBBY

modelo SK455



3

2

HOGAR

1

Conozca más sobre los niveles de calidad de **Gladiator**, **Gladiator Pro**, **Neo** y **Neo Next**, y asesore a su cliente como un experto.

Respaldo exclusivo de **VEGA**
www.importacionesvega.com | (506) 2494-4600

DIRECTOR EDITORIAL



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

“Entre cielo y tierra no hay nada oculto”, “en esta vida hay más ojos que hojas”, son dos decires, adagios o proverbios que hablan de que por más que se quiera, no siempre los secretos terminan siendo secretos, pues hay algunos que incluso, nacen como si lo fueran, pero son de un montón de gente, por lo que no necesariamente, están ocultos...

Este sector presenta muchos movimientos, algunos a vista y paciencia de todos, pero otros, los menos, entre el sigilo de unos pocos, quizás unos 100, diríamos, solo para que vean que son

De esos secretos a VOCES...

poquitos. Bueno, así las cosas, durante el mes pasado y este, se dio un cambio radical en uno de los grandes, y como desde hace muchos días, han presentado una posición hermética, cerrada, llena de secretos, pero con escondrijos, no pueden evitarse las especulaciones, los dimes y diretes en uno y otro sentido. Algunas, especulaciones, he de decir, bastante razonables, pero otras hasta descabelladas y sin razón.

¿Abonos Agro pierde fuerza en el mercado? Quizás es lo que esté pasando con la vuelta a las manos de sus anteriores dueños de las tiendas de El Lagar y algunos Colonos, y la “pérdida” o separación de algunas de sus marcas, si se quiere hasta estrella o insignias, y el cese en la distribución de varilla, por ejemplo.

Aquí nos surgen algunas interrogantes: ¿acaso, en este último tema, de la varilla, se dio el rom-

pimiento de aquella alianza que todos creíamos tan fuerte entre este grupo y Arcelor? ¿qué papel tomará ahora Abonos Agro en el mercado, sin algunas de sus marcas estrella?, ¿sería acaso que Grupo Progreso de Guatemala viene a dar muestra que hizo una compra cuando no debió, o que los antiguos dueños de Abonos Agro vendieron cuando tenían que hacerlo?, ¿o simplemente, este grupo guatemalteco no supo entender el mercado tico y por ende nunca se adaptó? Aunque esta última casi la descartamos, porque en esta empresa hay ejecutivos de mucho prestigio y experiencia que conocen al dedillo el mercado tico.

Por estas interrogantes, quizás hasta nos miren raro, pero para verdades el tiempo... De momento, aquí estamos a la espera, y si alguna voz oficial quiere contarlos, desmentirnos, refutarnos, contrariarnos, aquí aguardamos, con el mayor de los gustos...

En nuestra próxima edición

JUNIO / TYT 204

Ranking de las 120 de TYT

Ranking de las 120 de TYT

Cierre Comercial: 06 de mayo

**Anúnciese en TYT
y exponga en Expoferretera**



Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Tel.: 2231-6722 ext.137 • Cel: 7014-3611

8 MAYO 13 TYT • www.tytenlinea.com

Ceresita

Encuétranos en la Expo ferretera

Centro de Negocios

Pinturas Austral

Expertos en Soluciones

Austral

Pinturas Austral Costa Rica

facebook

Naranjo, Alajuela Costa Rica, Tel: 24511613 — 24501553, e-mail ventas@pinturasasutral.com



EXPO OFICINA

Es el evento donde exhiben más de 50 empresas proveedoras de servicios, productos e inmuebles para las empresas y oficinas. Asisten más de 2,000 Ejecutivos de Compras, Gerentes, Directores y Dueños de empresas, Ejecutivos de Compras del Gobierno, Gerentes Administrativos y de Finanzas e Ingenieros de Mantenimiento.

Lunes 5 y Martes 6 de Agosto
11 am a 8 pm

Organiza:

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Visitenos en:

REAL
INTERCONTINENTAL

Categorías de Expositores:

Desarrolladores de oficinas y áreas comerciales,
Proveedores de equipo y mobiliario para oficinas,
Tecnología, Comunicación, Servicios Generales,
Alimentación, Finanzas y Seguros, Salud, Servicios al Personal, Outsourcing, Reclutamiento, Transporte, Educación y Servicios a empresas, y mucho más.

Adquiera su entrada gratis en

www.expooficina.net/entradas

Reserve su stand:

Astrid Madrigal / Asesora Comercial

Tel: (506) 2231-6722 ext.124 o (506) 7014-3607

astrid@ekaconsultores.com

UNIVERSAL
DE TORNILLOS Y
HERRAMIENTAS S.A.

SU TORNILLERO DE CONFIANZA

*Te Invita
a.....*

FERIA
FERRETERA
UNITORNI
Zona Sur **2013**
18 y 19 de Mayo

Fecha:
18 de Mayo del 2013
Horario:
Sábado 12 md - 8 pm

Fecha:
19 de Mayo del 2013
Horario:
Domingo 10 am - 6 pm

Hotel del Sur, Salón Chirripó
Del centro de San Isidro , 5 km al Sur,
sobre Carretera Interamericana

**Con el más amplio Stock
en Tornillos a Nivel Nacional**



La Uruca diagonal a FACO - www.unitorni.com
Teléfonos 2243-7676 - Fax 2256-4090

PINCELADAS

Ferreterías iluminadas...

Iluminando Costa Rica se ha tomado muy en serio su propuesta de iluminación, pues ya son varias las ferreterías que le han apostado a esta empresa y a las marcas y productos que distribuye.

Precisamente, Ferretería Palmares con su nueva ferretería, destinó un espacio amplio al área de iluminación y donde Iluminando Costa Rica, diseño prácticamente un stand para que los clientes puedan ver los productos en un ambiente real y llamativo.

Ernesto Venegas, Proveedor de la ferretería indica que los clientes se ven "muy atraídos por este departamento, pues luce mucho, además que los productos se han vendido bastante bien".

Venegas dice que tomar decisiones en ambientes en que los productos se ven bien exhibidos y en funcionamiento, facilita las ventas.

Por su parte, Adolfo Arce, de Iluminando Costa Rica, indica que "nos basamos en una propuesta que ayude a los clientes a aumentar sus ventas en productos de iluminación. Las áreas de iluminación se diseñan de acuerdo con las necesidades del ferretero y del espacio".

Manifiesta que entre otros productos, el ferretero puede tener una exhibición de la líneas como fluorescentes, bombillería en leds.

"Felicitamos a Ferretería Palmares por esta decisión, por su nueva apertura y por tomarnos en cuenta en su proyecto", indicó Arce.



En Ferretería Palmares, en Pérez Zeledón, le apuestan fuerte al área de iluminación con una propuesta de alto valor estético, de Iluminando Costa Rica identificada con el color verde.



Expoautomotriz es la feria donde los distribuidores y mayoristas del sector automotriz exponen las innovaciones y soluciones en todo lo que haga al vehículo funcionar y verse bien:

- Químicos y Aditivos (aceites, lubricantes, grasas)
- Autopartes (llantas, repuestos)
- Accesorios (pintura, escobillas, alfombras)
- Herramienta manual y Equipo hidroeeléctrico
- Electricidad e iluminación y mucho más...

31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013, Costa Rica
Viernes y Sábado de 11 a.m a 8 p.m
Domingo de 11 a.m. a 6 p.m.

Visitenos en:  **PEDREGAL**

Entrada:
Regístrese anticipadamente en:
www.expoautomotriz.net
Entrada sin registro c\$3.000

Reserve su stand:
Braulio Chavarría, Asesor Comercial
braulio.chavarría@eka.net
Tel.: (506) 2231-6722 ext 137
Cel 7014-3611



Organiza:  

 [ExpoautomotrizCostaRica](https://www.facebook.com/ExpoautomotrizCostaRica) | www.expoautomotriz.net

Sigue la fiesta de Imacasa con la Sele

Una verdadera fiesta es la que ha montado Imacasa con sus clientes, al llevarlos a disfrutar de los partidos de la Sele. Ya fueron favorecidos los primeros 40 con el partido que Costa Rica disputó ante su similar de Jamaica, en el Estadio Nacional.

Sin embargo, aún quedan varios juegos de la Sele en el país, por lo que Imacasa seguirá llevando a otros clientes a estos juegos.

Silvia Salazar de Imacasa, indica que siguen con todo también con la promoción "A México con Imacasa" en la que la empresa espera llevar a 5 ferreteros a ver a la Sele jugar en el Azteca ante la Selección Mexicana.

Aún queda tiempo para que los ferreteros acumulen acciones que se otorgan por cada ¢250 mil en compras, y la entrega de los premios se hará en Expoferretera.



Estos fueron parte de los 40 ferreteros que Imacasa llevó al juego de la Sele ante Jamaica. Esté atento porque a su negocio le podría tocar el turno para el siguiente partido.

¡INDURA te da la solución a diversos problemas en aplicaciones de soldadura!

INDURA
Tecnología a su Servicio

Cuenta con **60 años** de experiencia brindando soluciones al mercado de:

- Soldaduras
- Gases Medicinales
- Industriales
- Refrigerantes
- Equipos de Corte
- Soldadura
- Equipos de Seguridad Industrial

Distribuido por
TORNECA

Grupo Torneca www.torneca.com Tel.: 2207-7777



Empresa Líder en Mercado Ferretero Solicita:

Vendedores con experiencia en el ramo a Nivel Nacional Ambos Sexos Residenciados en la zona (preferible) y con vehículo propio

Interesados enviar cv al correo: rodenezatica@icloud.com
Cel. 6058-0392

PINCELADAS

“A mecate largo”

NT Centroamérica no quiere guardarse nada para esta Expoferretera, y por eso va con todo con lo que ha denominado su Tour Mecate Superior, de la mano del ferretero y para ello esperará a todos los empresarios del sector para mostrar sus nuevos productos y ofrecer descuentos y promociones.

En una nueva móvil en la que estará la modelo Graciela Gómez y las chicas de NT, serán las encargadas de recibir a los ferreteros, en una verdadera fiesta de productos.

“La idea es que los ferreteros puedan conocer la móvil y los nuevos productos y después, llevarla a los distintos puntos de venta para ayudar a los empresarios a promover las ventas y a hacer “bulla” para atraer a los compradores”, dice Carlos Gallego, Gerente General de NT Centroamérica.

Gallego indica que cada vez que la móvil se traslade a una ferretería, el negocio podrá adquirir los productos con un 5% de descuento adicional.



Las chicas de Mecate Superior serán las encargadas de recibir a los ferreteros que asistan a Expoferretera.



La modelo Graciela Gómez estará en la móvil de Mecate Superior de NT Centroamérica, con sorpresas para todos los asistentes.

“Al César lo que es del César”

Y es que ya con 23 años de atender una ferretería, en el puro centro pesetero, y como si fuera poco, frente al mercado municipal, no se le puede quitar ni un ápice de éxito y menos cuestionar que se las sabe de todas, todas en el tema de la ferretería.

Se trata de César Hernández, Propietario de Ferretería El César y quien solo tiene un secreto para mantenerse en el tiempo y que aún hoy aplica religiosamente: “trabajo y orden”.

Dice que cuando hay orden hay control, y “si se tiene claro para dónde se va, el negocio camina sobre ruedas”, sentencia César.

En solo 160 m2, “don César” como lo llaman sus clientes, dice tener de todo. “Busco que no falte nada, estoy muy atento a lo que me piden, y de paso, también mantengo una estrategia fuerte en precios”, asegura.

Contrario a lo que se podría pensar, dice que lejos de verlo como competencia, resalta que estar frente al mercado, le ha traído más compradores.

“La gente que busca algo en el mercado, de repente ve la ferretería, se acuerda de algo y se viene para acá”.

A César lo ayudan su esposa y sus dos hijos, sobre todo en momentos en los que hay mucho trajín, pues asegura que en días buenos recibe hasta 200 clientes.

“Es importante exhibir de todo, porque aquí también hay una parada de buses y mientras la gente espera, se acuerda de aquella reparación o mantenimiento que debía hacer y termina comprando”, dice Hernández.



César Hernández, Propietario de Ferretería El César, junto a su familia, llevan las riendas de un negocio que lidia a diario con la competencia que imprime el mercado municipal, pero esto no ha sido obstáculo para mantenerse en el sector por 23 años.

IMACASA
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA
EN SU TRABAJO**

www.imacasa.com

PINCELADAS

Construcciones ponen acelerador

Mientras un albañil en Estados Unidos es capaz de pegar 600 bloques diarios, en Costa Rica apenas llegan a 100, pues los procesos de construcción pareciera no ser tan eficientes.

Y es que claro al no ser tan rápidos, las construcciones avanzan despacio, los depósitos de materiales de construcción tienen una rotación más lenta, lo que hace hasta que se puedan generar pérdidas por el inventario ocioso, entre otras cosas.

Sin embargo, el Laboratorio Nacional de Materiales y Modelos Estructurales de la Universidad de Costa Rica (Lanamme-UCR) y Tecnologías de Construcción (TDC) idearon un programa de formación con el apoyo de Productos de Concreto (PC), INTACO, Abonos Agro y el Instituto Costarricense del Cemento y el Concreto (ICCYC).

El programa ha conseguido que los albañiles sean capaces de pasar de 100 a 350 bloques diarios y solo incluye pequeños cambios en el esquema de construcción.

Este es un sistema constructivo de mampostería que impacta positivamente la salud del albañil al reducir el esfuerzo físico y la cantidad de movimientos en su tarea.

Por ejemplo, entre otros pasos que conlleva este nuevo sistema para evitar el desperdicio de material, se coloca una malla especial, que evita la caída del concreto en bloques donde no es necesario.



En Costa Rica, los albañiles están en capacidad de pegar 100 bloques diarios, y con este nuevo programa podrían llegar a 350.

Alejandro Navas, Director de Lanamme-UCR, comentó que el programa demanda 40 horas de formación teórico práctica, y que por esta razón los participantes deberán desplazarse a diferentes sedes – Lanamme-UCR, Productos de Concreto e INTACO– donde recibirán por expertos los conocimientos y exposición de mejores prácticas. Navas afirmó que durante el curso “tanto los ingenieros, los maestros de obra como los albañiles, dedicarán una buena parte del tiempo a levantamiento de paredes, para poder ejercitar las destrezas que mejorarán la productividad de la construcción en el país”.

50 YEARS OF RELIABILITY

Especialistas en artículos para corte dirigida a profesionales.

MADE IN U.S.A.

Distribuido por **TORNECA**

MORSETM
THE M. K. MORSE COMPANY

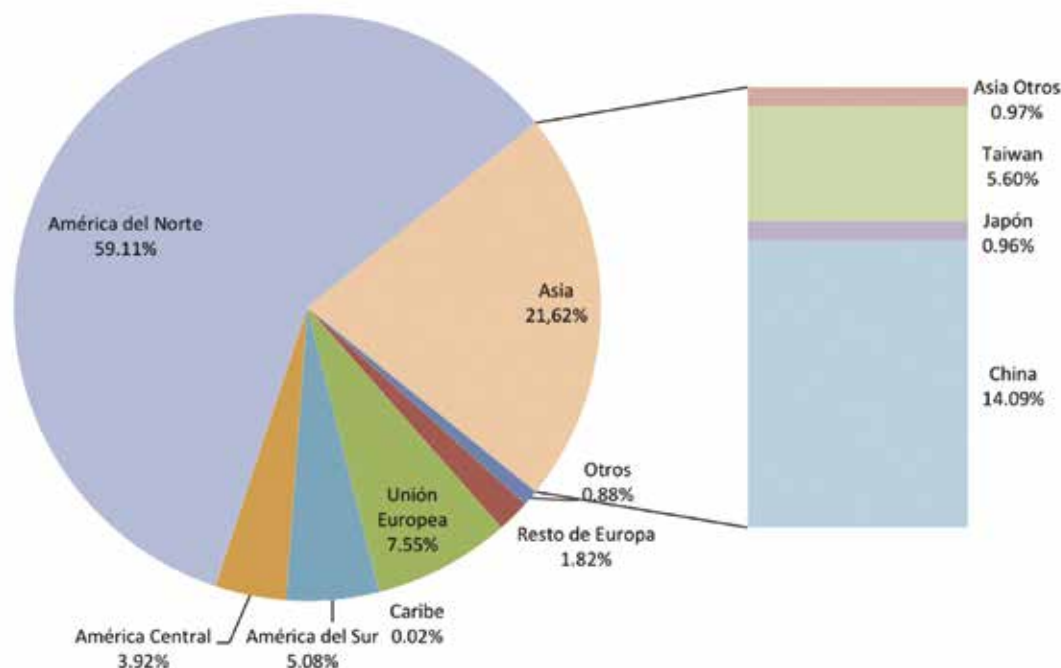
¡Distribuimos hojas para sierras... de las buenas!

f Grupo Torneca • www.torneca.com • Tel.: 2207-7777

¿De dónde nos llegan los productos ferreteros?

Este es un gráfico que representa de qué partes del mundo son más fuertes las importaciones de productos ferreteros. América del Norte marcha a la cabeza como el lugar de donde se traen más tecnologías.

Origine las importaciones ferreteras del 2012



Fuente: Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer)

Todo en Tablilla Plástica

Presentar en la Expoferretera 2013 en Pedregal, 31 de Mayo, 1 y 2 de Junio
Nuevos productos, información técnica y asesoría. stand #605

HECHO EN COSTA RICA

- Variedad de estilos arquitectónicos
- Acabados brillantes
- Gran versatilidad para la aplicación del diseño creativo

- Elegante acabado
- No propaga el fuego
- Fácil de instalar y limpiar
- Variedad de colores y diseños

Nuevo: Tonos mate
Nuevo: Bases pintables
Nuevo: Tamaños y diseños

CieloPlast Internacional

Tel: 2475 5111 / www.arkiplast.com

Alma de Coca-Cola

Por Jorge Pereira

I PARTE

“Pop: Truth and Power at the Coca-Cola Company” (2004), de la reportera Constance Hays, narra la historia de la empresa. Otro de ellos, quizás el más conocido por estos lados es: “I would like the world to buy a coke”, que cuenta la carrera de Roberto Goizueta, desde sus inicios en Cuba, hasta llegar a ser CEO.

Un nuevo libro sobre “Coke” ha aparecido y cuenta detalles de la forma en que “la pausa que refresca” ha hecho un mercadeo exitoso de un agua carbonatada azucarada, y sobre la producción y administración que ha formado parte del éxito, a través de más de 100 años de estar en el mercado.

Se trata de “Inside Coca Cola” de Neville Isdell, aparecido en inglés en el 2011. El autor desa-

rolla su carrera de 30 años en la Coca-Cola, hasta retirarse como CEO de la empresa en el 2009. Isdell, con solo un bachillerato en Ciencias Sociales, hace un largo recorrido dentro de la empresa por Irlanda del Norte, Sudáfrica, Australia, Filipinas, Rusia, Alemania, India, Sudáfrica y Turquía, antes de llegar a la posición de CEO.

La felicidad como estrategia: Coca-Cola vende felicidad. De hecho, uno de los secretos de la famosa bebida es que nunca ha perdido su relación con este sentimiento abstracto. Así lo asegura Isdell cuando resalta que la felicidad debe estar presente en todas las facetas de la compañía y no solo en su estrategia de marketing.

«Coca-Cola es felicidad. El mundo, literalmente, está en

muchos anuncios publicitarios de la empresa. En 2004, sin embargo, en la sede central de Coca-Cola había muy pocas cosas que provocaran una sonrisa». Isdell se refiere al momento en que el consejo de administración de la compañía inició la búsqueda de un nuevo consejero y presidente, labor que finalmente recayó en él. Para el autor, el mensaje de que seremos personas más felices mientras nos bebemos una Coca-Cola, ha sido, sin duda alguna, una de las estrategias de marketing más sólidas y efectivas de todos los tiempos.

Marketing: alma de Coca-Cola

El expresidente de Coca-Cola afirma que el marketing es y ha sido una herramienta fundamental para la compañía de Atlanta y

para ello hace referencia a una etapa en la que, aunque la marca era la más popular del planeta, comenzaba a percibirse una cierta pérdida de ventaja competitiva en este aspecto.

«Cuando me hice cargo de mi nueva función como presidente, algunos anuncios de televisión eran francamente lamentables». ¿El motivo? Según Isdell, la presencia de otros problemas en Coca-Cola, como la necesidad de llevar a cabo reestructuraciones y despidos de personal a causa de ciertos problemas económicos que hicieron que la empresa dejara de prestar atención a uno de sus pilares. No en vano el error se subsanó pronto, pues Coca-Cola sigue siendo una de las compañías con los anuncios más cautivadores.

Fuente: www.mercadeo.com

Cuando usted requiere un proveedor de materiales eléctricos que :

Brinde servicio eficiente, representa las mejores marcas del mercado, ofrece amplio inventario y transparencia en los negocios; su agenda telefónica siempre lo lleva al mismo número (506) 2259 0101

San Francisco de Dos Ríos, 450 m Sur de Tierra Colombiana o en Liberia 500 m Oeste de la delegación del Tránsito

info@electricoferretero.com, www.electricoferretero.com



Representantes autorizados de:

bticino



Ranking de marcas

¡Lo que “marca” los negocios!

Marcas parece haber muchas en el mercado, pero son pocas las que verdaderamente llegan a marcar los negocios, y a conformar empresas de alta competencia. El Ranking de marcas evidencia la diversificación que identifica al ferretero en la actualidad.

Como todos los años, el Ranking de Marcas conforma un ordenamiento, sustraído por la consulta a 100 ferreteros del sector. En primer orden se contactó al encargado de compras o al mismo ferretero del negocio, y se les consultó, según la categoría de producto: ¿cuál es la marca que le ayuda a generar más ventas en el negocio y a qué proveedor se la compra?

Cuando hablamos de diversificación se puede evidenciar en que hay varias marcas que poseen varios distribuidores o mayoristas, por lo que podríamos decir que como estrategia quizás buscan un grado más alto de penetración en el mercado. Es por esta razón, que en el listado algunas marcas se repiten, pero con diferente proveedor.

Igualmente, los productos que no poseen marca específica como el caso de los tornillos, bloques, arena, cemento, entre otros, lo que se consigna es el proveedor.

Rank 2012	Rank 2013	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario	Teléfono
Abrasivos							
Discos							
1	1	Metabo	24	24	Capris	Werner Ossenbach	2519-5000
2	2	Fandeli	22	22	Reposa	Raúl Pinto	2272-4066
6	3	Norton	10	10	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
4	3	DeWalt	10	10	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
NA	3	3M	8	8	3M	Gustavo Angulo	2277-1000
NA	4	3M	6	6	Cofersa	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	5	3M	4	4	Indudi	Jorge Argilés	2293-5454
Lijas							
2	1	Fandeli	26	26	Reposa	Raúl Pinto	2272-4066
NA	2	3M	14	14	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
NA	3	3M	12	12	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	4	3M	10	10	3M	Gustavo Angulo	2277-1000

NA	4	3M	10	10	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	5	3M	6	6	Importadora América	William Bermúdez	2292-2424
NA	6	3M	4	4	Indudi	Jorge Argilés	2293-5454
NA	6	Norton	4	4	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999

Adhesivos

3	1	Lanco	32	32	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
NA	2	Rsilikon	10	10	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	3	3M	6	6	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	3	3M	6	6	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	4	Resistol	4	4	Kativo	Óscar Sáenz	2518-7300
NA	4	3M	4	4	Importadora América	William Bermúdez	2292-2424
NA	4	Hystik	4	4	Megalineas	Victor Cordero	2240-3616
NA	4	Xilo	4	4	Grupo Xilo	Juan Tuk	2279-7985

Accesorios Eléctricos y Cable

Accesorios Eléctricos

NA	1	Bticino	38	38	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
2	2	Bticino	14	14	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	3	Aguila	8	8	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
NA	4	Bticino	6	6	Bticino	Federico Calderón	2298-5600
NA	5	Cutler hammer	4	4	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
1	5	Eagle	4	4	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
NA	5	Bticino	4	4	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600

Cable Eléctrico

NA	1	Conducen	30	30	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
1	2	Viakon	18	18	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	3	Conducen	12	12	Matex	Alvaro Padilla	2291-7878
NA	4	Conducen	8	8	Conducen	Mario Bastos	2298-4800
NA	5	Viakon	6	6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
NA	5	Conducen	6	6	Elektrosistemas	Saúl Rojas	2456-2020
NA	5	Condumex	6	6	Imp América	William Bermúdez	2292-2424
NA	6	Conducen	4	4	Duarco	Gilbert Montero	2272-1425

Cerrajería

1	1	Yale	42	42	Indudi	Jorge Argilés	2293-5454
NA	2	Yale	18	18	Rodco	Alfredo Rodríguez	2240-9966
NA	3	Vera	10	10	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
NA	4	Tricircle	6	6	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	5	Yale	4	4	Matex	Alvaro Padilla	2291-7878
NA	6	Yale	2	2	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	6	Yale	2	2	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
NA	6	Poli	2	2	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822

Compresores

Compresores

1	2	Campbell	28	28	Cofersa	Francisco Hurtado	2205-2525
2	3	Truper	10	10	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822

Distribuidora



Internacional, S.A.

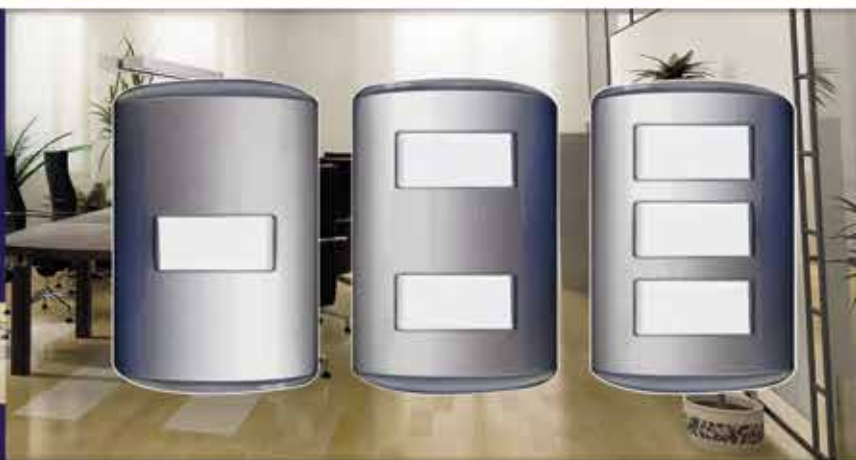
Nuestros Productos son Certificados



Nueva Línea Deluxe

Descubra nuestras
novedades y combínelas.

Acabado en color
PLATA



Haga volar su Imaginación

No todo debe ser igual

Acabado en color
MADERA



Línea Mediterránea TRADICIONAL



Edificio Plaza Guadalupe entre Calle 50 y 69 Piso #4, Oficina 405, Ciudad de Panamá.
Telfs.: (507) 270 - 2171 / 270 - 8869 E-mail: ventas@kobyelectric.com

Distribuidores en Costa Rica: CASA ELÉCTRICA Telf.: (506) 2276 - 4052
IMPAFESA Telf.: (506) 2297 - 8282

www.kobyelectric.com

NA	4	DeWalt	6	6	Grupo Indianápolis	Alonso Estrada	2243-1700
NA	4	Mater Hardware	4	4	Reposa	Raúl Pinto	2272-4066
NA	4	Total	4	4	Proveeduría Total	Jose Miguel Corrales	2219-3232
NA	4	Power Tools	4	4	Importadora América	William Bermúdez	2292-2424
NA	4	Gladiador	4	4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
Generadores eléctricos							
NA	2	Forest Garden	18	18	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
3	2	Campbell	6	6	Cofersa	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	3	Briggs stratton	4	4	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	4	Gladiador	2	2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
Fibras							
2	1		46	46	NT Centroamerica	Carlos Mario Gallegos	2239-2014
1	2		16	16	Fibras de Centroam.	Javier Berrocal	2544-1410
NA	3		6	6	Importadora America	William Bermúdez	2292-2424
NA	3		6	6	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	4		2	2	Nacional de Trenzados	Carlos Mario Gallegos	2293-7007
Fregaderos y grifería							
Fregaderos							
3	1	Inasa	30	30	Inasa	Pedro Wang	2282-6366
1	2	Kenneth	20	20	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
2	3	Teka	16	16	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	4	Price Pfister	10	10	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
4	4	Tramontina	10	10	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
NA	6	fermeton	4	4	Cofersa	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	7	Teka	2	2	Importadora América	William Bermúdez	2292-2424
Grifería							
3	1	Price Pfister	30	30	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	2	Price Pfister	18	18	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
1	3	Kenneth	16	16	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	4	Price Pfister	6	6	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
2	4	Stretto	4	4	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	4	Price Pfister	4	4	Matex	Alvaro Padilla	2291-7878
NA	5	Incesa Standard	2	2	Tecni Gypsum	Luis Eduardo Chacón	2272-0265
NA	5	Graciela	2	2	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
Herramientas agrícolas, eléctricas y manuales							
Herramientas agrícolas							
1	1	Imacasa	50	50	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
2	2	Truper	34	34	Unidos mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	3	Truper	4	4	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
NA	3	Tramontina	4	4	Grupo Indianápolis	Alonso Estrada	2243-1700
NA	4	Truper	2	2	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
4	4	Masaca	2	2	Masaca	mario Salazar	2244-4044
Herramientas Eléctricas							
2	1	DeWalt	34	34	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600

Pinturas CELFCOLOR

... la expresión del color.

Protegemos y embellecemos su espacio

- Pinturas arquitectónicas e industriales.
- Revestimientos.
- Stuccos acrílicos.
- Selladores y acabados de poliuretano para madera.
- Tintes para madera.
- Barnices para interiores y exteriores.
- Primarios y accesorios automotrices.
- Adhesivos.
- Thinners, varsol y otros diluyentes industriales.



Visítenos en nuestra página web
www.celcodecostarica.com
 Tels.: 2279-1271

CELCO
 es calidad

front

Verdad es Economía

ALTA RENTABILIDAD Y CALIDAD



3 Llaves
 Triple paso
 Modelo VF6
 Viene en blister



PRECIO FERIA €3.650 +i.v
 precio crédito 60 días



3 Llaves
 Cilindro bronce
 blister mejor
 presentación.



PRECIO FERIA

DOCENAS DE 15 UNIDADES

25mm €410 IV	32mm €555 IV	38mm €680 IV	48mm €1250 IV	58mm €1650 IV
-----------------	-----------------	-----------------	------------------	------------------

**PRECIO ESPECIAL
 DISTRIBUIDORES**

**OFERTAS PARA
 CLIENTES ACTIVOS DE**

a

ATIKO®

Lucksy
 Mejor Producto. Mejor Precio

Travex®
 Seguridad a tu medida

ENLACE >>>
 LOPCR
 Mejor Producto. Mejor Precio

www.atikoworld.com • Tel: 2296-2815

1	2	Makita	20	20	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	3	Black & Decker	12	12	Indudi	Jorge Argilés	2293-5454
5	4	Skil	10	10	Cofersa	Francisco Hurtado	2205-2525
4	4	Metabo	10	10	Capris	Werner Ossenbach	2519-5000
3	5	Truper	2	2	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	5	Gladiador	2	2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
Herramienta manual							
1	1	Stanley	22	22	Indudi	Jorge Argilés	2293-5454
NA	2	Stanley	20	20	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
NA	3	Truper	16	16	Almacenes Unidos	German Losilla	2255-4444
3	4	Imacasa	14	14	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
2	5	Truper	8	8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	6	Truper	4	4	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
4	7	Best Value	2	2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
Jardinería							
Accesorios para jardinería							
1	1	Imacasa	44	44	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
3	2	Truper	22	22	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
2	3	Gilmour	8	8	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
NA	4	Corneta	6	6	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	5	Truper	4	4	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
NA	5	Green Season	4	4	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	6	Forest Garden	2	2	Almacenes González	Harold González	2537-1515
Herramientas para jardinería							
1	1	Imacasa	50	50	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
2	2	Truper	24	24	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	3	Truper	8	8	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
NA	5	Truper	4	4	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
NA	5	Truper	6	6	Torneca	Luis Fernando Quesada	2207-7730
NA	6	Bellota	2	2	F y G Ferreteros	Fernando Fernandez	2453-9041
Láminas							
Láminas de fibrocemento							
1	1		50	50	Plycem	César Vasquez	2575-4300
NA	3		8	8	Amanco	Luis Rodríguez	2209-3400
2	4		6	6	Macopa	Erick Aguilar	2233-1233
3	4		6	6	Mayoreo del Itsmo	Julio Cárdenas	2529-3335
NA	5		4	4	Tecni Gypsum	Luis Eduardo Chacón	2272-0265
Láminas de gypsum							
1	1		34	34	Macopa	Erick Aguilar	2233-12363
2	3		26	26	Tecni Gypsum	Luis Eduardo Chacón	2272-0265
NA	4		4	4	Ceinsa	Franklin Herrera	2217-3600
NA	5		2	2	Mayoreo Ferretero	Francisco Frías	2267-7829
NA	5		2	2	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
Loza sanitaria							

NA	1	Corona	18	18	Grupo Indianápolis	Alonso Estrada	2243-1700
NA	2	Incesa Standar	14	14	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
1	2	Corona	14	14	Valco	Sergio Solórzano	2252-2222
3	3	Trebol	6	6	Valco	Sergio Solórzano	2252-2222
NA	3	Incesa Standar	6	6	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
NA	3	Water Yet	6	6	Ceinsa	Franklin Herrera	2217-3600
2	4	Incesa Standar	4	4	Incesa Standar	Alfredo Echeverria	2519-5400
Luminarias y lámparas							
Bombillos							
NA	1	Phillips	24	24	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
1	2	Best Value	20	20	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
NA	3	Phillips	8	8	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
NA	3	Sylvania	8	8	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
NA	4	Sylvania	10	10	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	5	Sylvania	6	6	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
NA	6	Phillips	4	4	Cofersa	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	6	Energy	4	4	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
Lámparas de pie							
1	1	Arqdeco	36	36	Arqdeco	Christian Jiménez	2272-4007
2	2	Sylvania	24	24	Cofersa	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	3	Sylvania	12	12	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
NA	4	Sylvania	8	8	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
NA	5	Sylvania	4	4	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
NA	5	Osram	4	4	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
Lámparas de techo							
NA	1	Sylvania	28	28	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
2	2	Arqdeco	16	16	Arqdeco	Christian Jiménez	2272-4007
NA	3	Sylvania	12	12	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
NA	4	Phillips	8	8	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
NA	5	Rockwell	6	6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
Lámparas de pared							
NA	1	Sylvania	26	26	El Eléctrico Ferretero	Carlos Barquero	2250-0101
3	2	Arqdeco	16	16	Arqdeco	Christian Jiménez	2272-4007
NA	3	Rockwell	4	4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
2	4	Tudeco	2	2	Tudeco	David Tseng	2231-7307
NA	4	Sylvania	2	2	Matex	Alvaro Padilla	2291-7878
1	4	Tecnolite	2	2	Tecnolite	Alberto Carvajal	2244-4552
Maderas							
2	2		24	24	Forestales Latinoamericanos	Silvia Jiménez	2272-4448
1	3		20	20	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	6		4	4	Maderas Cultivadas	Luis Arturo Salazar	2477-7800
NA	7		2	2	Amanco	Luis Rodríguez	2209-3400
NA	8		2	2	Mayoreo del Itsmo	Julio Cárdenas	2529-3335

Mangueras, bombas y tanques para agua							
Mangueras							
1	1	Sirena	44	44	Plásticos Sirena	Franklin Chaves	2235-8005
NA	2	Truper	22	22	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
2	3	Easy Flow	10	10	Durman Esquivel	Luis Martínez	2436-4700
4	4	Imacasa	6	6	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
NA	4	Truper	6	6	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
Bombas para agua							
1	1	Foras	22	22	Durman Esquivel	Luis Martínez	2436-4700
NA	2	Forest Garden	16	16	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
NA	3	Saer	12	12	Alrotek	Johan Alvarado	2452-1046
NA	4	Truper	8	8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	5	Imacasa	4	4	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
NA	5	Gladiador	4	4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
Tanques para agua							
1	1	Durman Esquivel	34	34	Durman Esquivel	Luis Martínez	2436-4700
3	2	Ecotank	12	12	La Casa del Tanque	David Peña	2227-3722
4	3	Cemix	10	10	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
2	4	Rotoplas	8	8	Rotoplas	Rodolfo Pacheco	2537-2485
Máquinas para soldar							
1	1	Lincoln	22	22	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	2	Lincoln	16	16	Cofersa	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	3	Power Tools	8	8	Distribuidora Arsa	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	4	Miller	6	6	Capris	Werner Ossenbach	2519-5000
NA	4	Truper	6	6	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	5	Gladiador	4	4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	2494-4600
NA	6	Gigante	2	2	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
Agregados							
Arena y piedra							
1	1		24	24	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	2298-4242
NA	2		14	14	Procamar	Juan Antillón	2663-9851
NA	3		4	4	Tajo La Lindora	Byron Montoya	2282-3216
NA	3		4	4	Cemex	Roberto Ponguta	2201-2000
3	4		2	2	Quebradores del Sur	Gilberto Arias	2771-3000
Bloques de concreto							
2	1		24	24	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	2298-4242
NA	2		12	12	Produ. de Concreto Irazú	Adolfo Herrera	2292-2818
1	2		12	12	Holcim	Manrique Arrea	2205-3000
NA	3		8	8	Concrepal	Carlos Guillermo Rodríguez	2453-0133
4	4		6	6	El Progreso	Mauricio Alfaro	2433-8787
Carretillos y baldes							
1	1	Espartaco	26	26	Industrias Espartaco	Ricardo Díaz	2272-4603
3	2	Imacasa	16	16	Imacasa	Andrés Zamora	2293-2780
NA	3	Espartaco	14	14	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320

NA	4	Truper	12	12	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	2275-8822
NA	5	Fallas	8	8	SPT Soluciones	Alvaro Fallas / Melcin Varela	2450-4223
NA	6	Masaca	6	6	Masaca	Mario Salazar	2244-4044
Cemento							
1	1		46	46	Cemex	Roberto Ponguta	2201-2000
2	2		36	36	Holcim	Manrique Arrea	2205-3000
Productos para repello							
1	1	INTACO	34	34	INTACO	Marcos Dueñas	2211-1717
4	2	Cemex	28	28	Cemex	Roberto Ponguta	2201-2000
NA	3	BBG	8	8	BBG	Miguel Hernández	2438-0821
5	4	Pedregal	6	6	Pedregal	Rafael Angel Zamora	2298-4242
NA	4	Impersa	6	6	Impersa	Mauricio Orozco	2236-0421
NA	5	Sur	2	2	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
Pinturas y Especialidades							
Barnices							
1	1	Sur	42	42	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	2	Lanco	28	28	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	3	Kativo	19	19	Kativo	Óscar Sáenz	2518-7300
4	4	Celcolor	12	12	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	6	6	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
NA	6	Sherwin Williams	2	2	Sherwin Williams	Ernesto Escobar	2272-0579
Especialidades							
1	1	Sur	44	44	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	2	Lanco	18	18	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	3	Kativo	16	16	Kativo	Óscar Sáenz	2518-7300
4	4	Celcolor	14	14	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	8	8	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
NA	6	Koral	2	2	Koral	Carlos Peraza	2211-3780
NA	6	Sherwin Williams	2	2	Sherwin Williams	Ernesto Escobar	2272-0579
Impermeabilizantes							
1	1	Sur	40	40	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	2	Lanco	26	26	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	3	Kativo	19	19	Kativo	Óscar Sáenz	2518-7300
4	4	Celcolor	12	12	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	8	8	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
Pintura aerosol							
NA	1	Sur	28	28	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
1	2	Bosny	24	24	Megalineas	Víctor Cordero	2240-3616
NA	3	Lanco	18	18	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	4	Protecto	14	14	protecto	Rafael Díaz	2216-6240
NA	4	Celcolor	4	4	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
NA	4	Corona	4	4	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
3	4	Mr Spray	4	4	Rosejo	José Schifter	2296-7670
2	4	B y P	4	4	Reposa	Raúl Pinto	2272-4066

NA	5	Mitchel	2	2	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
NA	5	Rust-Oleum	2	2	Transfesa	Marco Hernández	2210-8999
Pintura exterior							
1	1	Sur	44	44	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	2	Lanco	26	26	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	3	Kativo	18	18	Kativo	Óscar Sáenz	2518-7300
4	4	Celcolor	12	12	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	4	4	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
Pintura general							
1	1	Sur	44	44	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	2	Lanco	26	26	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	3	Kativo	18	18	Kativo	Óscar Sáenz	2518-7300
4	4	Celcolor	12	12	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	4	4	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
Pintura interior							
1	1	Sur	44	44	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	2	Lanco	26	26	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	3	Kativo	19	19	Kativo	Óscar Sáenz	2518-7300
4	4	Celcolor	12	12	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	4	4	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
Selladores							
1	1	Sur	48	48	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	2	Lanco	22	22	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	4	Protecto	18	18	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
4	3	Celcolor	14	14	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	4	4	Corona	Javier Grajeda	2259-9595
NA	6	Sherwin Williams	2	2	Sherwin Williams	Ernesto Escobar	2272-0579
Solventes							
1	1	Transmerquin	28	28	Transmerquin	Héctor Abril	2537-0010
2	2	Sur	24	24	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
3	3	Celcolor	20	20	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
5	4	Lanco	16	16	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
NA	5	Disol	8	8	Disol	Kathia Vargas	2254-1836
4	6	Solasa	4	4	Solasa	Jorge Luis Hidalgo	2438-0453
Tintes							
1	1	Sur	50	50	Sur	Eduardo Fumero	2211-3601
4	2	Lanco	20	20	Lanco	Ignacio Osante	2438-2257
2	3	Protecto	17	17	Protecto	Rafael Díaz	2216-6240
3	2	Celcolor	16	16	Celco de Costa Rica	German Obando	2279-9555
NA	3	Dicolor	4	4	Dicolor	Edgar Rodríguez	2433-2727
5	4	Corona	2	2	Corona	Javier Grajeda	2259-9595

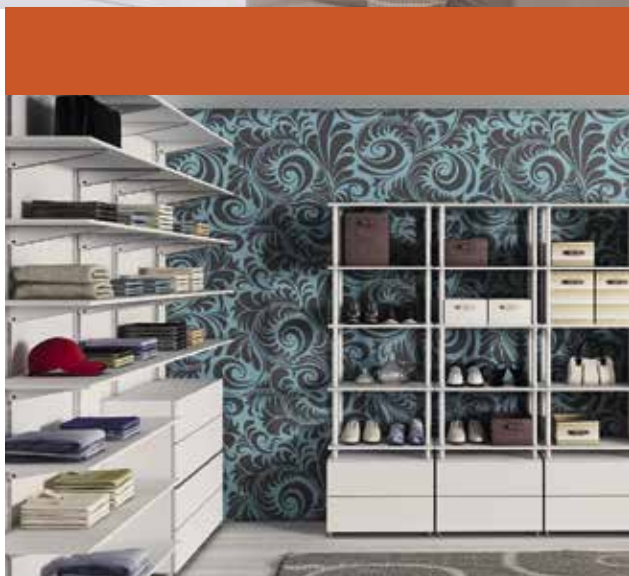
Prat·K

Ordenación inteligente de ambientes

Calidad brasileña



621



**Visítenos en
Expoferretera 2013
y participe en la rifa
de una LCD 31".**



LÍNEAS DE PRODUCTOS

Repisas | Estantes y Modulares | Tablas y los pies | Organizadores | Accesorios para el Armario | Utensilios de Cocina
| Accesorios para Baño | Accesorios para Servicio | Basureras | Soportes y Ganchos

Pisos cerámicos							
NA	2	Cerámicas Mundiales	20	20	Cerámicas Mundiales	William Gamboa	2219-4343
1	4	Abonos Agro	10	10	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	3	Mayoreo del Itsmo	4	4	Mayoreo del Itsmo	Julio Cárdenas	2529-3335
NA	3	Decocerámica	2	2	Decocerámica	Roberto León	2278-1578
NA	3	Decomar	2	2	Decomar	Edgar Arguedas	2227-6600
Productos químicos							
1	1	Xilo	49	49	Grupo Xilo	Juan Tuk	2279-7985
NA	2	Arji	24	24	Químicas Arji	Wilbert Arce	2250-2064
NA	3	Distri. Rocal	10	10	Distribuidora Rocal	William Román	2279-7904
NA	4	Trasmerquin	4	4	Transmerquin	Héctor Abril	2537-0010
Techos de zinc							
1	1	Metalco	32	32	Metalco	Santiago Dapena	2247-1100
3	2	Ternium	26	26	Ternium	Fabio Villalobos	2260-8840
2	3	Abonos Agro	12	12	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
Tornillos							
1	1	Torneca	30	30	Torneca	Luis Fernando Quesada	2207-7777
2	2	Universal de Tornillos	25	25	Universal de Tornillos	Oscar Castellanos	2243-7676
4	3	Tornillos La Uruca	18	18	Tornillos La Uruca	Enrique Araya	2256-5212
3	4	Torcasa	13	13	Torcasa	Gamaliel Solano	2221-6363
5	5	Tornicentro	9	9	Tornicentro	David Sosing	2239-7272
Tubería							
Tubería de concreto							
2	1	Bloquera El Progreso	20	20	Bloquera El Progreso	Mauricio Alfaro	2433-8787
NA	1	Productos de Concreto Irazú	20	20	Productos de concreto Irazu	Adolfo Herrera	2292-2818
3	2	Tubos El Campeón	10	10	Tubos Campeón	Alberto Castro	2433-2020
Tubería de PVC							
2	1	Durman Esquivel	25	25	Durman Esquivel	Luis Martínez	2436-4700
1	2	Amanco	22	22	Amanco	Luis Rodriguez	2209-3400
NA	3	Sonaca	5	5	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	2262-1414
Varilla N° 3							
NA	1	Abonos Agro	36	36	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	2	Metalco	32	32	Metalco	Santiago Dapena	2247-1100
NA	4	Cosmac	2	2	Cosmac	Isidro Porras	2277-6600
Morteros adhesivos para cerámica							
NA	1	INTACO	46	46	INTACO	Marcos Dueñas	2211-1717
NA	2	Cemex	18	18	cemex	Roberto Ponguta	2201-2000
NA	3	BBG	10	10	BBG	Miguel Hernández	2438-0821
NA	4	Pedregal	8	8	Pedregal	Rafael Angel Zamora	2298-4242
NA	5	Impersa	6	6	Impersa	Mauricio Orozco	2236-0421
NA	5	Abonos Agro	2	2	Abonos Agro	Fausto Bejarano	2212-9320
NA	5	Xilo	2	2	Grupo Xilo	Juan Tuk	2279-7985
NA	5	Laticrete	2	2	Laticrete	Luis Alfonso Fernández	2233-4159

El consumo de licor es nocivo para la salud. S/CP-479-08-12



ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

La Ruta del Vino


Disfrute de un viaje diferente. Recorra más de 80 distribuidores y productores de vinos de todo el mundo en sus diversas calidades y variedades y sus principales bodegas. Disfrute de la exposición, degustación y catas con una extraordinaria compañía.

24 y 25 Octubre 2013
IV Edición

Hotel Real Intercontinental
& Club Tower

Compre su entrada en:
www.expovinocr.com

Reserve su stand:
Guillermo Rodríguez
Tel.: (506) 8997-1651

Más información
Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 144
 www.facebook.com/Expovino

Organiza:

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

Patrocina::

 **BANCO NACIONAL**



Balastros electrónicos

Balastros electrónicos, magnéticos y dimerizables para lámparas fluorescentes, lámparas HID y LEDs

www.centralamerica.lighting.philips.com

PHILIPS

Ferretero de mil batallas...

Si manejar 50 personas no es cosa fácil, y agregar que igual debe atender público, contestar llamadas, coordinar un departamento de transportes, y administrar una tienda por la que pasan a diario más de 500 compradores, la cosa parece complicada.

Sin embargo, para Alfredo Campos, Administrador de la Ferretería de Grupo Santa Bárbara en Pavas, estas labores han despertado su pasión por el área ferretera, incluso como el dice: “disfruto mi trabajo”.

Y ya con más de 21 años de experiencia, como dicen por ahí, no se le va una y menos habrá quien quiera “meterle un diez con hueco”, porque de todas, se las sabe todas...

“He ido escalando posiciones, y he conseguido que las personas me comprendan en mi forma de trabajar”, dice Campos, quien también agrega que es imposible poner el corazón de por medio en una empresa de la que ha recibido tanta confianza.

Manifiesta que lo más importante es hacer entender en la gente el objetivo que persigue la empresa.

“Cuando uno hace lo que le gusta, todos los días hay pasión”, recalca.

Y dice que para administrar personas, todo está en la motivación que se les “pueda imprimir y además tenerlos ubicados en el lugar correcto para aprovechar todo su potencial”.

Y es que Campos debe ser, de acuerdo con su puesto, parte o la solución del problema, pero



Alfredo Campos, Administrador de la Ferretería Santa Bárbara en Pavas, tiene más de 20 años de experiencia con el grupo y dice que uno de sus secretos de éxito es mirar la vida y los negocios con positivismo. Lo acompaña Marvin Bonilla, Gerente Central Mayoreo de Capris.

para él eso lo hace feliz porque dice que “no hay nada mejor que ver a los clientes satisfechos”.

Fuerza con Force

Para Alfredo, a la hora de vender un producto, lo más importante es tener el respaldo de la empresa mayorista, pues eso agrega mucha confianza en la venta. Y cita propiamente el ejemplo de Capris, con las herramientas Force.

“Es difícil encontrar empresas que brinden el respaldo que en este momento nos da Capris. Si por ejemplo, voy a la Toyota a

vender herramientas Force, Capris me ayuda a darle asesoría a ese cliente, y ya lo de precios y ventas, es un tema mío que esta empresa respeta mil por mil”, agrega Campos.

Y al preguntarle más sobre esta marca, Campos dice que especialmente, entre clientes mecánicos, se han dado cuenta que es una herramienta muy especializada y con un alto desempeño. “Incluso nos la han llegado a pedir mecánicos de aviación”, indica.

Y quisimos ir más allá cuando le consultamos: ¿cómo logra ven-

der más Force frente a otros productos de la competencia que incluso son de menor precio? “Primero porque es una herramienta que el cliente conoce y sabe de su calidad, y porque al ser muchos clientes especializados que la requieren, buscan siempre algo que les dure, que les funcione y no algo que con el tiempo ya no les vaya a funcionar”.

“Para nosotros ha sido fundamental contar con Force en el negocio, precisamente porque se ha desatado mucha necesidad entre los clientes”, concluye.

FORCE

Calidad, variedad y disponibilidad



www.capris.cr • 8000-CAPRIS

Gree apuesta a la eficiencia ferretera

Gree se metió de lleno en el mercado ferretero y con sus sistemas de ordenamiento, almacenamiento y exhibición de mercaderías, está contribuyendo a que tanto ferreterías como mayoristas hagan sus tareas de manejo de inventario más eficientes.

Recientemente, fue Cofersa el mayorista que se integró y dijo sí a la propuesta de eficiencia que otorga Gree, con la instalación cantelever y racks.

Junior Montero, Administrador de Gree comenta que cuando se maneja muchas categorías de producto y grandes cantidades de mercadería, estos sistemas vienen a hacer más eficientes las labores de ordenamiento, búsqueda y entrega de mercaderías. “El sistema se diseña de acuerdo con el espacio del cliente y se adapta completamente a los montacargas”, agrega Junior.

En el caso de Cofersa, se armaron alrededor de 277 cuerpos de racks y 26 de cantelever, en una bodega de más o menos 180 m².

Montero explica que en el caso de los cantelever, éstos están en capacidad para soportar cerca de 1000 kilogramos lineales, y los largueros pueden hacerlo hasta con 2000 kilogramos por nivel.

“Estos sistemas hacen que los productos sean mucho más fáciles de encontrar, haciendo que las tareas sean más rápidas y más eficientes, evitando demoras innecesarias y que la productividad de horas hombre se vea incrementada”.



Gree al implementar los sistemas de racks y cantelever, tal y como lo hizo para Cofersa, busca que las empresas obtengan un manejo eficiente de sus mercaderías, aprovechando en un 100% su espacio.

En el caso de Cofersa, se armaron alrededor de 277 cuerpos de racks y 26 de cantelever, en una bodega de más o menos 180 m².



Estos sistemas hacen que los productos sean mucho más fáciles de encontrar, haciendo que las tareas sean más rápidas y más eficientes.

Llegó a Costa Rica una nueva opción...



...en **EXHIBICIÓN**

Góndola • Rack • Estantería • Exhibición

GREE
DISPLAY

☎ 2297-5656 | greecostarica.com

ventas@greecostarica.com

Colima de Tibás, San José, Costa Rica

¡Y vaya feria!

Si por los nublados del día se saca el éxito, diríamos que a pesar de que el clima no fue de lo mejor, la feria anual de Ferretería Rojas y Rodríguez, llenó una vez más las expectativas de los sancarleños y clientes de más allá

Este año, la feria se realizó en Materiales R y R, nuevo negocio de Rojas y Rodríguez, con más de 50 casas mayoristas que apostaron a mostrar la diversidad de sus productos y a apoyar con fuerza a su socio comercial. Otra de las variaciones para este año, es que la feria pasó a ser de tres días de “pura fiesta” donde los compradores disfru-

taron del cariño de Rojas y Rodríguez, con comida, productos, promociones, descuentos y un gran ambiente entre amigos. Como siempre las empresas que participaron no se guardaron nada y sacaron a relucir lo mejor de sus tecnologías al aire libre.



Unidos Mayoreo no podían faltar en esta feria, y desde el inicio se mostraron felices al ofrecer toda la gama de productos a los compradores.



Los vendedores de INTACO de verdad que se pusieron la “chaceta” para demostrar todo el potencial de productos y promociones que llevaron a la feria.



Unidos y juntos... Así estuvieron siempre los expositores y diferentes representantes de las casas expositoras.



Y tampoco pudieron faltar los productos de Indudi que como dicen “botaron” la casa por la ventana...

Universal de Tornillos tomó Guápiles y San Carlos

PERFIL

Los descuentos, las promociones y algunas otras sorpresas, sumado a que muchos compradores querían conocer de cerca a Universal de Tornillos, hizo que a ambas ferias llegaran los principales compradores de las zonas. “Este es un esfuerzo que hacemos para estar más cerca de nuestros clientes”, dice Óscar Castellanos, Gerente General de Universal de Tornillos.

Apenas lleva dos de sus ferias regionales y va por más, luego de cerrar con éxito su participación en la zona atlántica y la norte. Ahora espera repetir la estrategia en Pérez Zeledón, Liberia y en San José, en su sede central.



En la primer feria de Universal de Tornillos, en Guápiles, los clientes respondieron al llamado. De blanco: Guillermo y Óscar Castellanos, Presidente y Gerente de la compañía, y al centro, Sandro Sandí, Administrador de la Ferretería Almacén 3R.



Los compradores de Rojas y Rodríguez se hicieron presentes en Muelle de San Carlos, sede de la segunda feria regional de Universal de Tornillos.



Los clientes del Colono de San Carlos acudieron a la cita. Víctor Rodríguez (de segundo), Vendedor de la zona, fue el encargado de atenderlos.

Premios tornilleros Ganadores en las ferias:

- Agrocomercial Upala: 1 tostadora
- Materiales San Carlos R y R: 1 tablet
- Ferretería H y R Santa Clara: 1 licuadora
- Depósito San Francisco, de Guápiles: 1 tablet
- Almacén 3 R: 1 Olla cocimiento lento
- Depósito Ferretero Lumi: 1 exprimidor de cítricos
- Autodecoración Araya: 1 sandwichera
- Bloques del Caribe: 1 tostadora

Por Ing. Minor E. Santillán B.

Ingeniería de Producto

VIAKON Costa Rica

Tras los pasos del nuevo Código Eléctrico

Como es conocido, desde agosto del año pasado según el decreto No. 36979 del MEIC, entró en vigor el nuevo Código Eléctrico de Costa Rica, esto con el fin de normalizar y mejorar las instalaciones eléctricas en todo el país y salvaguardar la seguridad de la Vida y de la Propiedad.

Peró aún con el nuevo código, las instalaciones se siguen realizando con lo que podríamos llamar “costumbres o mitos eléctricos”, con prácticas como por ejemplo, el uso de cables tipo THHN (fig. #1) para baja tensión con recubrimiento para interiores instalados en exteriores, de forma aérea y sin ningún tipo de canalización. Otro ejemplo, es el uso de cables flexibles como el denominado TSJ-N (fig. #2), que según el Código únicamente deben colocarse en instalaciones temporales (menos de 3 horas de uso diario), y los vemos en instalaciones fijas como: circuitos de iluminación, tomacorrientes, alimentación de motores pequeños y demás.

Hilo a hilo

Asimismo, vemos el uso de los acostumbrados empalmes o uniones de cables hilo a hilo, cuando el Código Eléctrico no los recomienda, y lo correcto es utilizar un medio conector, como conectores de rosca, de barril o bien, uno que se encuentre debidamente certificado y que sea apropiado para la instalación según el Código. Este tipo de prácticas deben quedar en el

pasado, y orientar el diseño de las instalaciones eléctricas a tener en cuenta la correcta dimensión de los conductores, el tipo de recubrimiento que sea el adecuado para el lugar de la instalación, una correcta canalización y tener siempre presente que se deben usar productos que estén debidamente certificados por la norma americana UL (www.ul.com), pues garantiza que el producto ha pasado por las más estrictas pruebas de calidad y satisface los requerimientos necesarios exigidos por el Código Eléctrico. Figura 3

Ya que las instalaciones eléctricas no son un juego, en VIAKON reafirman el compromiso con el mercado costarricense, y de la mano con el Colegio de Ingenieros Electricos, Mecánicos e Industriales (CIEMI), se aseguran que sus cables cumplen con las normas internacionales, como son ASTM, UL, ICEA, IEEE, entre otras. Además de cumplir con la normativa RoHS, que garantiza que los productos están libres de agentes químicos y contaminantes que perjudiquen el ambiente y a los usuarios, a fin de brindar un producto seguro y debidamente certificado para la instalación en sus proyectos.



FIGURA 1



FIGURA 2

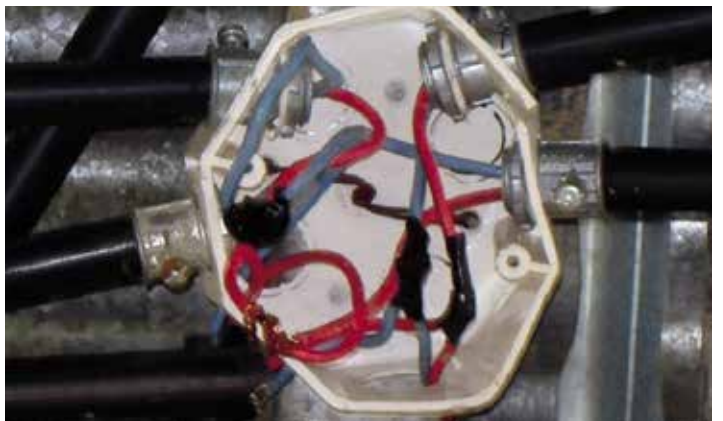


FIGURA 3

¡Lo invitamos a ser parte de la
**Caravana
Ferretera
2013!**

31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013 • Costa Rica

Este año queremos facilitarle el traslado a EXPOFERRETERA. Para ello habrá transporte en bus desde varias localidades del país hasta el Centro de Eventos Pedregal.
¡Lo esperamos a usted y su equipo!

**expo
FERRETERA**
su herramienta de negocios

Si desea hacer uso de la Caravana
Ferretera, comuníquese con nosotros.
Tel.: (506)2231-6722 ext 147
karol@ekaconsultores.com



Visítenos en:



Expoferretera Costa Rica • www.tytenlinea.com.com

Organiza:



15 años



expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

La mejor feria de ferretería y construcción de la región

Un encuentro internacional de negocios para fabricantes, distribuidores y ferreteros. En Expoferretera, participan más de 100 empresas exhibiendo productos y servicios. Nos visitan más de 4,000 profesionales del sector, provenientes de todas las zonas del país y de América.

Actividades:

- La Chica Ferrera
- El Ferrero del Año
- Pabellón de Productos Nuevos

- Demostraciones de productos en vivo
- Entrenamientos para niños

31 Mayo, 1 y 2 Junio 2013 • Costa Rica

Visítenos en



Horario: Viernes y Sábado de 11 a 8 | Domingo de 11 a 6

Entrada: Regístrese anticipadamente para adquirir su entrada gratuita en www.expoferretera.com
Precio de la entrada en la feria sin registro o invitación: €3,000

Reserve su stand:

Braulio Chavarria, Asesor Comercial
braulio.chavarria@eka.net
Tel.: (506) 2231-6722 ext 137 Cel (506) 7014-3611

Servicio al cliente:

Tel.: (506) 2231-6722 ext. 144
revistaty@ekaconultores.com



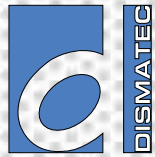
Expoferretera Costa Rica

www.expoferretera.com

Organiza: **TYT**
tuercas y tornillos
LA REVISTA FERRETERA



**Expositores
2013***



Confirmados al 15 de marzo 2013

Obtenga su entrada gratuita



Regístrese anticipadamente en <http://expoferretera.com/entrada/> y le estaremos enviando su entrada a su correo electrónico con la que podrá ingresar a la feria los tres días. Registre también a sus acompañantes. Precio de la entrada sin registro o invitación ₡3,000

¡Expoferretera 2013 se disfrutará a lo grande!



El Ferretero del Año

Viernes 31 de Mayo a las 6:30

Ubicación: Tarima 1

Este premio se entrega a la labor exitosa de uno de los ferreteros nacionales, de acuerdo con la votación del sector. Las personas a continuación fueron nominadas por las mismas personas del sector. Se hará público el ganador durante la premiación en el coctel inaugural de Expoferretera el viernes 31 de mayo del 2013, a las 6:30 p.m., en Eventos Pedregal, Costa Rica.

Actividades



Oscars Ferreteros

Viernes 31 de Mayo a las 6:30

Ubicación: Tarima 1

Son los premios que Expoferretera entrega al sector ferretero bajo varias categorías: La Ferretería de más Tradición, El Mejor Equipo de Ventas Ferretero, Las Ferreterías con las Estrategias de Mercadeo más connotadas, entre otros premios.



La chica ferretera

Sábado 1 Junio a las 6:30 p.m.

Ubicación: Tarima 1

Certamen de belleza ferretera, en el que las modelos de los expositores representan las marcas más importantes y compiten en una pasarella, por convertirse en la Chica Ferretera que represente Expoferretera.

Sábado y Domingo Area de Fiesta Infantil

Sabemos lo importante que es entretener a los más pequeños mientras usted realiza negocios, es por ello que en Expoferretera estaremos realizando varias actividades infantiles para que los niños y su familia se diviertan más en la feria. Entre las actividades que se estarán realizando tendremos :

Divertimentum

Sábado 1 de Junio
2 pm – 4pm.

Show interactivo para todo público, con el payaso Trampolín

Hoopnosis(Hula Hoop)

Sábado 1 de Junio 5pm - 7pm
Domingo 2 de Junio 1 pm – 3 pm

Presentación artística por profesionales en el arte del dominio del Ula Ula

Pintacaritas

Domingo 2 de Junio
12 am – 2 pm.

Se trata de un juego de maquillaje infantil realizado por profesionales

Mega-kómica

Domingo 2 de Junio
2 pm – 4 pm.

Show interactivo para todo público, con el payaso Trampolín

Celebrity Girl

Domingo 2 de Junio
2 pm – 5 pm.

Todo el glamour y la belleza se apoderan de este Camerino, en donde las chicas serán las celebridades del momento, un evento mágico lleno de Fantasía.

Viernes, Sábado y Domingo

Tienda Ferretera

Ubicación: Area de Fiesta Infantil

Es una tienda en la que los ferreteros y compradores pueden adquirir productos alusivos a Expoferretera: paraguas, camisetas, llaveros, lapiceros, entre otros, así como productos promocionales de los expositores. La forma de adquirir estos productos es mediante los expodólares que poseen los expositores y que a su vez entregan a sus clientes.



Retos Ferreteros

Ubicación: Tarima 1
3 pm – 6 pm.

Consiste en una demostración o capacitación que los expositores hacen a los asistentes, sobre los beneficios, características y ventajas de sus productos. Muchos expositores aprovechan para dar a conocer en vivo el potencial de sus productos estrella, lanzar productos y atraer más visitantes a sus stands.

Además

- Pabellón de productos innovadores.
- Vivero

Más info: Katherine Ferreto • katherine@ekaconsultores.com Tel: (506)2231-6722 ext. 144



Expoferretera Costa Rica

Organiza:



www.expoferretera.com

PRODUCTOS FERRETEROS



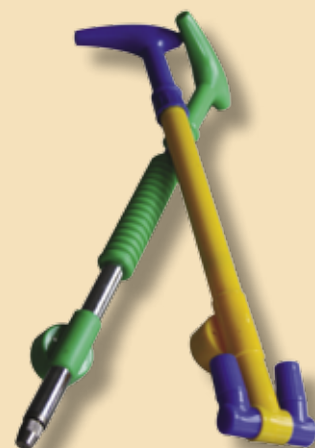
Rastrillos para jardinería.

Distribuye: Eb Técnica
Tel.: (506) 2226-0603



Bomba de 8 litros. Marca Tolsen. A presión.

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



Rociadores Turbo de una y dos salidas,
para cualquier tipo de botella.



Ratchet cromado reversible,
espiga 1/2", FORCE.



Alicate de puntas rectas
FORCE.



Nivel Láser 30. STRAIT LINE.
Línea láser claramente visible con
giro de 360°, que cubre una
superficie de trabajo de 9.14m
(30'). Dos ampollas de burbuja
fáciles de leer para las medicio-
nes verticales u horizontales.



Serrucho IRWIN XPERT™. Dientes endurecidos. Corta 40% más
rápido que serruchos profesionales. El afilado dura ocho veces
más por ser templado - los dientes no se reafilan. Dientes univer-
sales.

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



Cuchara para albañilería.



Rastrillo de acero.



Kit de jardinería.



Tijeras para podar.

Distribuye: Tedsa
Tel.: (506) 2203-2941



Cerradura de sobreponer. Para puertas abatibles de metal o madera. Cilindro y cuerpo fabricado en latón sólido. Caja y contra pintadas al 100% en interior y exterior con pintura electroestática. Marca Enlace.



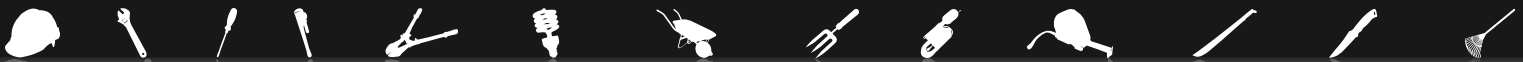
Seguridad y calidad garantizada, diseño de cuerpo de una sola pieza plano contra impactos. Cadena de seguridad, escudo protector jalador, accionador graduado y tropicalizado.

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

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



¿Cómo pasar de 1 a 4 negocios?

Pareciera como si el título obedeciera a una sencilla operación matemática, pero, nada de eso, es parte de la historia que le ha tocado vivir al Grupo de Materiales, y a su artífice Odilio Villalobos, un educador que le apostó todo a la ferretería.

Quizás cualquiera pensaría que adentrarse en la Zona Sur podría ser fácil desarrollarse como negocio, porque la competencia no prolifera como se da en la parte central del país, sin embargo, aquí también hay competidores que no se dan tregua, y clientes que esperan todos los días conocer nuevos productos para incorporarlos a sus proyectos.

Hablamos de Grupo de Materiales, que después de iniciar con un negocio apostado en San Vito de Coto Brus, se llenó de visión y hoy suma tres más en esta zona: en Sabalito, Aguabuena y Potrero Grande. “Trabajo, servicio, innovación y calidad y buscar en todo momento ser la solución”, dice Odilio, ante la pregunta de cómo se logra crecer en una zona lejana y donde la cercanía con los mayoristas se dificulta. Y cómo han hecho para empezar a crear diferencia y que los compradores les den ese reco-

nocimiento que un negocio requiere para expandirse, y según Villalobos “intentamos tener calidez con nuestros clientes, ser amigos de ellos y presentarles una solución real a sus necesidades diarias, y mucha innovación. Que estemos en una zona rural, no significa que nuestros compradores no puedan tener acceso a los productos nuevos que están ingresando al mercado”.

Al alcance

Para cualquier negocio, es vital la recompra, lograr que el proceso de compra se repita entre los clientes ojalá hasta más de 1 vez, y para ello, Villalobos dice que sus tiendas abren a las 6 de la mañana, y cierran a las 6 de la tarde, incluso los sábados, lo que hace que el cliente pueda tenerlos casi siempre al alcance. “Tratamos de brindar una solución integral, bajo el concepto de todo en un solo lugar, y nos esmeramos para capacitarnos para capacitar nuestros clientes, y



Odilio Villalobos maneja 4 ferreterías, y solo en el de San Vito, trabajan 200 personas. Afirma que lo que hace grande a un negocio es su gente.



Para Villalobos, el formato de autoservicio posee varias ventajas como que el cliente tiene contacto directo con los productos, aumenta el consumo de mercadería, pero baja la asesoría, por eso poseen una combinación con mostrador.

poder darles el mejor servicio real, lo que más resultado le va a dar en su proyecto”, recalca Villalobos.

Así las cosas, para Odilio no se trata, por ejemplo, de venderle la herramienta de más alto precio o la más económica, “lo primero que hay que hacer es identificar la necesidad real del comprador para determinar qué es lo que más se acomoda a su requerimiento”.

Las ferreterías mantienen una superficie por encima de los

800 metros cuadrados, con San Vito con 2400, Sabalito con 1500, Aguabuena con 1000 y Potrero Grande con 1500, y en todas el formato es de autoservicio asistido, y donde también figura el servicio de mostrador.

“Nuestro cliente durante toda su vida, ha estado acostumbrado a llegar a un punto de referencia que es el mostrador y que lo atendieran ahí, pero bajo este nuevo concepto, ahora tiene un contacto total con el producto, lo puede tocar, ver su ficha técnica,

pero también tiene un punto de referencia donde puede llegar a hacer una consulta. Así hicimos un mix lo más “tropicalizado” para nuestra zona”, recalca Villalobos.

Ventajas

De forma estudiosa, este gerente analiza que el formato de autoservicio posee varias ventajas como que el cliente tiene contacto directo con los productos, aumenta el consumo de mercadería, pero baja la

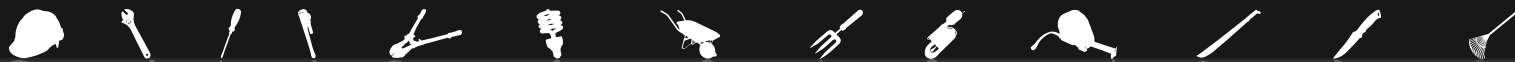
asesoría “y en ferretería la mayoría de personas requieren ser asesorados, pues quizás andan buscando una solución, pero desconocen cuál es el tipo de producto que tienen que llevar, y si alguien se le acerca y lo atiende, va a llevar lo que requiere y esto hace aumentar las ventas”.

Para Villalobos, una máxima del negocio es estar atento y ser parte del cambio. “Lo que hoy es suficiente, mañana no lo será”, sentencia Odilio.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Atiko World S.A	Carlos Espinoza	Gerente Ventas	2291-7717		atiko.carlos@hotmail.com
Capris	Gerardo Gutierrez	Gte. Mercadeo y Ventas	2519-5000		gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279-7762	gobando@celcocr.com
Cielo Plast	Herberth Alfaro	Gerente General	2475-5111	2475-7696	aherbert@cieloplast.com
Dist. Tania Internacional S.A.	ND	ND	(507) 2702171		www.kobyelectric.com
EB Tecnica	Glen Solano	Gerente General	2226-0603	2226-0855	jsolano@ebtecnicacr.com
El Electrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente Comercial	2259-0101	2259-3535	mleiva@electricoferretero.com
Henkel	Servicio al Cliente		2277-4800		
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	azamora@imacasa.com
INTACO	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	azamora@imacasa.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494-4600		rvargas@importacionesvega.com
Gree de Costa Rica	Junior Montero	Administrador	2297-5656	2235-2929	jmontero@greecostarica.com
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	ND	adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	lancoyharris@racsa.co.cr
Koral	Carlos Peraza	Gerente Ventas	2211-3761		c.peraza.m@gruposur.com
Sur Química	Arturo Tello	Gerente Ventas	2211-3741		a.tello.s@gruposur.com
Pinturas Austral	Alexander Delgado	Gerente General	2451-1613		adelgado@pinturasaustral.com
Philips Lighting Central América	ND	ND	2526-6700		www.luz.philips.com
Rosejo	Rodrigo Martinez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-0048	rmartinez@rosejo.com
Torneca	Luis Fernando Coghi	Gerente General	2277-7777	2207-7700	lquesada@torneca.com
Universal de Tornillos y Herramientas	Oscar Castellanos	Gerente General	2243-7676	2256-4090	gerencia@unitorni.com







expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

Escoja a su equipo

Organizan:




Copatrocinan:





Reserve su stand
 Sergio Murillo - sergio.murillo@eka.net
 Tel.: 2231-6722 ext 143 • Cel: 7014-3610
 Mariela Smith • mariela@ekaconsultores.com
 Tel.: 2231-6722 ext 150 • Cel: 6026-5683

6 al 8 de Septiembre 2013

Antigua Aduana

LOCTITE®

Super Bonder®

¿Usted ya lo tiene?

Ofrezca las soluciones de pegado instantáneo a sus clientes...
¡y aproveche sus beneficios usted también!

PEGADO INSTANTÁNEO

Porcelana, Metal, Hule, Piel,
Madera, Plástico, Papel, Uñas
y mucho más...

RESISTENTE
AL AGUA



De venta en las principales pulperías y supermercados del país.

Henkel

8 VENTAJAS EN 1 SOLO PRODUCTO

1. Sella y pinta a la vez
2. Tapa microfisuras porque es elástica
3. Cubre más
4. Fácil de limpiar
5. Bajo olor
6. Antihongos
7. Ideal para interiores y exteriores
8. Y ahora en

Oferta
¢10.900* i.v.i
Antes ¢17.755 i.v.i **EL GALÓN**



Todo queda mejor con

Pinturas
Koral

www.pinturaskoral.com