

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

Pinturas de Alta Calidad

RETARDANT 77

Economía en el Tiempo

Lineas:

-CONSTRUCCION

-MANTENCION

-INDUSTRIAL

Premio a la innovación

El Retardant 77, distribuido por Pinturas Austral, se llevó en Expoferretera, el Premio al Producto Innovador 2013. Se trata de un retardante a la flama, para metales y madera.

- 16 Directorio de empresas
- 22 Calendario: Chica Ferretera
- 36 Productos novedosos de feria
- 38 El Ferretero: llegaron del país y más allá...



Revista TYT



Innovación en Morteros para Construir

Producto mejorado

Groutex[®]

Polímero sin Arena



Ahora, para juntas desde 0 mm hasta 6 mm
(Antes, para juntas desde 0 mm hasta 3 mm)



Beneficios para su negocio:

- ✓ Facilidad de administración del inventario.
- ✓ Posibilidad de manejar mayor cantidad de colores.

¡Aproveche los beneficios de tener una sola fragua para toda necesidad!

LANCO

Prepárese para los diluvios con SILICONIZER DE LANCO



Siliconizer, el único sellador impermeabilizante modificado con silicona y garantizado de por vida. Elimina filtraciones y goteras. 100% anti-hongos.



Único sellador impermeabilizante que ahorra energía eficientemente, aprobado y certificado por la Agencia Federal de Protección Ambiental.



MI MUNDO ES MEJOR CON LANCO

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



CONTENIDO

10 PINCELADAS

15 MERCADEO

Inversionistas Ángeles

El término “business angels” o inversionistas ángeles tiene su origen en las representaciones teatrales de Broadway. Los que apoyaban financieramente esas producciones teatrales, normalmente aficionados al teatro, se los comenzó a llamar “ángeles”.

16 EN CONCRETO

En la cima del sector

Las empresas expositoras se vistieron de negocios para recibir a los ferreteros nacionales e internacionales. Este fue el desfile de los participantes.

32 Los más premiados

34 Expoautomotriz

Expoautomotriz pisó el acelerador hasta el fondo y no solo dejó mostrarse al mercado a sus expositores sino que trajo negociaciones significativas.

EL FERRETERO

Y llegaron visitantes nacionales e internacionales

Los compradores que se dieron cita en Expoferretera, llenaron la feria de negocios. La feria experimentó la visita de compradores de centroamérica, Puerto Rico, República Dominicana, Estados Unidos, Curacao y de todas partes del país.



La Caravana Ferretera le puso mucho sabor a la feria, con compradores provenientes de todo el país. P 16.

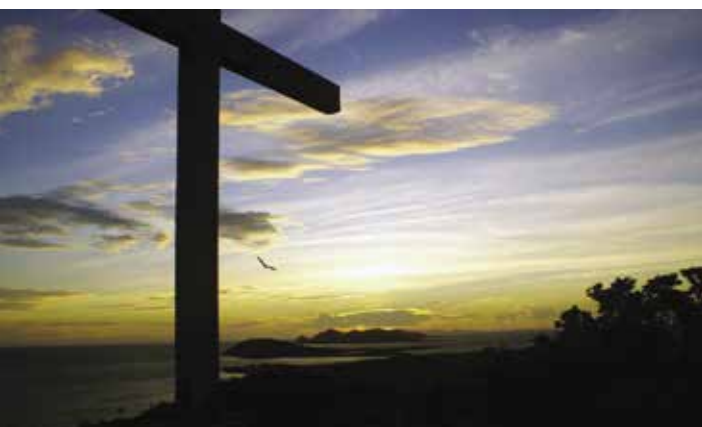


30 PERFIL

Expoferretera registró un alto número de visitantes internacionales. Aquí compradores de Puerto Rico, República Dominicana, entre otros. P. 30.

36 PRODUCTOS FERRETEROS

De la mano de la innovación...



Nota luctuosa

En Revista TYT, lamentamos con pesar el fallecimiento del señor Miguel Vargas, padre de don Rafael Vargas, fundador de la empresa Ferretería El Rafaeleño. Rogamos al Supremo Hacedor por la resignación de su estimable familia.

Si antes era buena, ahora se pone mejor.



SIN OLOR **ACRÍLICAS MÁXIMA DURABILIDAD** **6000 colores**

Super precio
¢12,950^{ivi}
Antes ¢19,900 ivi



Aplican restricciones. Promoción válida hasta el 31 de agosto del 2013.

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

Colaboradores

Daniel Piedra
Yajaira Chung

Andrea Durán

Asesor Comercial

Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net

Cel. 7014-3611

Tel.: 2231-6722 ext.137

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y Diagramación

Iranía 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

Agradecimiento

De parte de INTACO queríamos agradecerles el trabajo realizaron para que la Expoferretera 2013, se diera tan organizadamente y profesionalmente. Como todos los años, le dedicamos mucho esfuerzo en crear un stand atractivo para recibir a nuestros actuales y potenciales distribuidores, donde les pudiéramos ofrecer promociones, productos nuevos y oportunidades de negocio. Gracias a la convocatoria de ustedes, pudimos cumplir con nuestro objetivo.

Finalmente, agradecerles por la mención de "Stand Innovador". Nos alegra que les haya gustado nuestro stand a ustedes y a nuestros distribuidores.

Kristel Dueñas A.

Gerente de Mercadeo Regional

Señores Revista TYT

Para mí es un honor que su revista me tome en cuenta, ya que me pone al día con el gremio de ferreteros y distribuidores y sus productos, siendo de gran utilidad para mi negocio, por lo que deseo me la sigan enviando. Quisiera contactarme con una ferretería o distribuidores de materiales de cerrajería como llaves o machotes, diales o cerraduras de cajas fuertes, entre otros productos. Gracias

Pedro Cerda L.

Tel.: (505) 2289-5277

Correo electrónico: lapista@yahoo.es

*Managua,
Nicaragua.*



Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución

5321 vistas en www.tytenlinea.com



DUARCO



6 JULIO 13 TYT • www.tytenlinea.com

SOLUCIONES PARA LA ORGANIZACIÓN DEL HOGAR



- Closets Ventilados
- Closets de Melamina
- Puertas Plegables

- Puertas Corredizas
- Puertas de Ducha
- Organizadores
- Soportes y Repisas

- Banquetas
- Aleros para cubrir Puertas y Ventanas



Premio entregado por Carlos Duarte (izquierda)
Gerente de Ventas

FELICITAMOS A:
Joaquín Lobo de Pisos y Azulejos Porras,
es el feliz ganador del minicomponente

Agradecemos a todas las empresas que visitaron
el **Stand de Hoggan Internacional** en la
Expoferretera 2013.

DIRECTOR EDITORIAL



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Eso de que los mercados cambian, se las trae... ¡Y se las trae, pero bien en serio!

Un ejemplo simple nos indica que el sector ferretero no es ni por asomo hoy, lo que fue hace 10 años. Las tendencias vienen lanzando, en Costa Rica, diferencias sustanciales en los negocios y las formas de cómo concebir al cliente. Así nos damos cuenta que ha sido necesario mantener esa arraigada atención de mostrador, pero también está la tendencia de migrar parcial o totalmente hacia el autoservicio com-

Cambia, todo cambia...

pleto o al autoservicio asistido. Igualmente, hemos visto como la ferretería ha sido una antes de la llegada de Epa y otra después de la expansión de estas mega ferreterías.

Ni que se diga con los Lagar y Abonos Agro y algunos de los Colonos que en un momento pasaron a ser de capital guatemalteco y cuando todos creímos que tras ser adquiridos por cementeros, indudablemente también le entrarían a ese negocio, pero sucedió que después de un tiempo de "probar" en el mercado tico, hoy estas empresas regresan a sus anteriores dueños, y Abonos Agro con una estrategia solo de mayoreo.

¿Qué se podría esperar de aquí en adelante con estos cambios en el mercado? Así sin bola de cristal, podríamos decir que indudablemente habrá marcada competencia para todos.

¿Por qué así? Porque si las cosas

regresan por sus antiguos "cauces", detrás de estas empresas hay gente que conoce bien el idioma ferretero, saben bien de qué les hablan y hacia qué negocios apuntar. Y como dicen: "para verdades, el tiempo".

El mercado está cambiando y cambiará más, pero no es razón para asustarse. Todo lo contrario, es tiempo para adaptarse y sorprender, para competir con más fuerza y sacar provecho de las oportunidades que nos dejan los compradores todos los días en el mostrador.

En la siguiente edición tocaremos el tema de la varilla con un poco de las "aristas" de lo que sucede en el mercado, pues como sabemos de un pronto a otro, aquellas aguas que se tornaban calmas, se volvieron un "tanto" turbulentas, por lo que bien vale la pena, darle una "ojeada" al mundo varillero, o bien al mar de hierro.

En nuestra próxima edición

AGOSTO / TYT 206

Especial: Herramientas eléctricas e inalámbricas y accesorios

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

Productos: brocas para concreto, brocas para madera, brocas para metal, brocas sierra y accesorios de brocas, respaldos, bonetes, cardas y accesorios, sierras y hojas para caladora, routers, etc

Cierre Comercial: 22 de julio

Anúnciese en TYT
y exponga en Expoferretera



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net

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

8 JULIO 13 TYT • www.tytenlinea.com

PINTURAS
Austral
Calidad a todo Color.



Elimina la corrosión,
proteja y embellezca
sus metales a un bajo
precio con un solo
producto

PINTURAS DE
ALTA CALIDAD



PINTURAS
Ceresita
Da vida a tu hogar.

CONTACTENDOS >>

Tel: 24511613 • 24501553
ventas@pinturasasutral.com
Naranjo, Alajuela Costa Rica,

f PINTURAS AUSTRAL
COSTA RICA

LENOX®

La segueta bimetálica del líder mundial en corte



- *Rendimiento superior*
- *Diseño único de dientes T2*
- *Tecnología bimetálica*
- *Disponible en 18 y 24 dientes*



TECNOLOGIA
BiMetal



Call Center 2210-8989
www.transfesacr.com
info@transfesacr.com
 Transfesa

EL SUR ARRASÓ

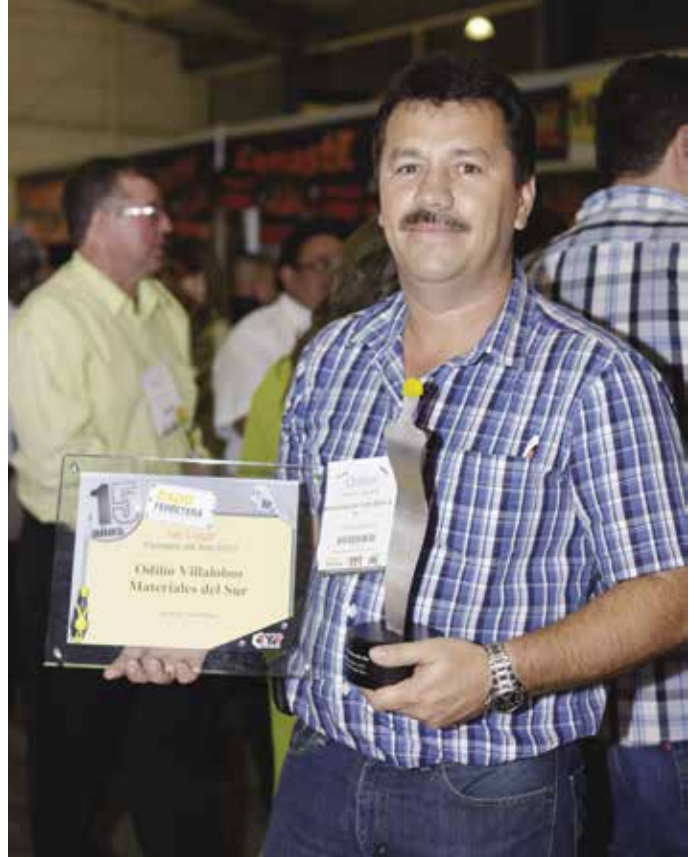
Premio al Ferretero del Año se fue para San Vito

Una mezcla entre sorpresa, incredulidad y felicidad se vio en la cara de Odilio Villalobos, Propietario del Grupo Materiales del Sur, cuando mencionaron su nombre para el premio al Ferretero del Año. “Este premio también es de ustedes”, fue lo primero que Odilio, dijo a los muchachos que fueron en representación de su equipo de trabajo, tras bajar del escenario donde recibió el galardón.

Los abrazos y las felicitaciones de su esposa, sus competidores y visitantes, lo dejaron sin habla unos minutos, pero una vez que recuperó el aliento y con el premio entre sus manos, Villalobos aseguró que a pesar de que le emocionaba la idea de resultar ganador, recibir el reconocimiento lo tomó por sorpresa.

“Me siento muy contento, creo que este es un premio al esfuerzo, no sólo mío sino de todo el equipo que conforma el Grupo Materiales y por supuesto de la familia. Le agradezco mucho a todo el equipo de la Revista TYT y a la organización de Expoferretera”, comentó Villalobos.

Tras 15 años en el mercado, Grupo Materiales pasó de ser solo una ferretería a convertirse en un grupo que cuenta hoy con 4 almacenes ferreteros ubicados en San Vito, Sabalito, Agua Buena y Potrero Grande y da empleo a 70 personas.



Según Odilio Villalobos, la visión de negocios está centrada en encontrar una solución a lo que el cliente necesita, por eso trabajan con una jornada continua de 6 am a 6 pm y mezclan el autoservicio con el servicio en mostrador.

Ferretero del año en facebook

Los fans de Expoferretera en Facebook eligieron a Jorge Calvo, de la Ferretería Rodríguez y Esquivel de Pérez Zeledón como Ferretero del Año.

Calvo tiene una experiencia de más de 50 años como comprador y es uno de los ferreteros más conocidos y de más trayectoria no solo en el Sur, sino en el país.

Desde la Revista TYT, le hacemos llegar nuestra felicitación por este merecido premio.



Premios Ferreteros

Expoferretera también tuvo espacio para dar reconocimiento al despliegue y labor de muchos otros ferreteros que han sido, además de una tradición en el sector, son los gestores de conformar negocios sumamente competitivos y exitosos.

Ferreterías de más tradición

- 1- El Guadalupano
- 2- Ferretería El Lagar
- 3- Ferretería Rojas y Monge
- 4- Ferretería Las Gravillas

El mejor equipo de ventas ferretero

- 1- Ferretería El Guadalupano
- 2- Ferretería Brenes
- 3- Ferretería Palmares
- 4- Ferretería El Rafaelaño

Ferreterías con estrategias de mercadeo más connotadas

- 1- Ferretería Epa
- 2- Ferretería Brenes
- 3- Ferretería Jorcel
- 4- Agropecuaria La Carreta

LA CALIDAD SIEMPRE ES UN BUEN NEGOCIO

Gireco
Pisos & Baños



6MWC1-Dubai Blanco
€79,777.00 I.V.I.



6MWC5 - Dubai Plus Blanco
€88,140.00 I.V.I.

Helvex de Costa Rica S.A., le ofrece la posibilidad de distribuir una excelente línea de loza sanitaria producida con los máximos estándares de calidad a un excelente precio.



70V05 - Lavatorio Blanco
€31,866.00 I.V.I.



70V06 - Lavatorio Blanco
€34,917.00 I.V.I.



70V12 - Lavatorio Blanco
€42,714.00 I.V.I.



70VB16 - Lavatorio Blanco
€31,866.00 I.V.I.



70VB17 - Lavatorio Blanco
€31,753.00 I.V.I.

LLÁMENOS,
consulte nuestros precios
de mayoreo y conviértase
en distribuidor de esta marca.

Santa Ana 1.5 km oeste de Forum, Complejo Industrial Condopark, Bodega #4 - Tel: (506) 2203-2955 - costarica@helvex.com - www.helvex.com

ARKIPLAST
APLICACIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN

¿Qué es Flexibilidad?
La tablilla Plástica PVC

CieloPlast HECHO EN COSTA RICA

¡Módulo fácil,
limpio y elegante!

-Variedad de estilos arquitectónicos
-Acabados brillantes y **ANTIHOJA** también disponibles tonos mate

- Elegantes acabados
- No propaga el fuego
- Fácil de instalar y limpiar
- Variedad de colores y diseños
- Alta flexibilidad

Base pintable a su gusto y preferencia
Nuevos tamaños y diseños

Demostraciones y premios acompañaron Retos Ferreteros

Por la tarima de los retos ferreteros desfilaron toda clase de productos, todos con el objetivo de atraer las miradas y el interés del público de Expoferretera.

Más que una tarima de demostración, el espacio de los retos ferreteros ofreció la oportunidad a los visitantes de probar de primera mano productos innovadores que recién ingresan al mercado ferretero, aprender de nuevas prácticas que mejoran la seguridad en la aplicación de productos y compartir directamente con los proveedores.

Los encargados de estrenar la tarima de retos fueron los representantes de 3M con su producto Clean&Strip, para recuperar piezas pintadas y eliminar problemas de oxidación y Hoogan Internacional con la instalación de los aleros Win-Door, para protección de lluvia y sol en puertas.

La empresa Capris aprovechó su espacio para compartir sobre los riesgos y posibles accidentes por el no uso adecuado de los elementos de protección de vista y respiración durante el uso de discos abrasivos Metabo, así como las ventajas a nivel de seguridad para el trabajador de las esmeriladoras con mango antivibración, seguro hombre muerto y freno de disco de la misma marca.

La tarima se calentó con el reto de Pinturas Austral y su producto Retardant 77, para retrasar el fuego en madera.

Andrés Mora de Capris mostró el funcionamiento del bloque por obstrucción de la esmeriladora Metabo.



Reto de prueba de la herramienta Multitool Pro, de Importaciones Vega. Los participantes debían realizar el trabajo en poco tiempo sin descuidar el acabado.

Lámparas Led Tubos Ahorradores Haluros Soho Mini Vittoria Boli

Hay productos que siempre satisfacen a sus clientes
Nosotros nos encargamos de que los tengan a mano en su negocio

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

PHILIPS

Tel: (506) 2259-0101

EL ELECTRICO FERRETERO S.A.

San Francisco de Dos Ríos, 450 m Sur de Tierra Colombiana o en Liberia, 500 Oeste de estación del Transito camino al aeropuerto.
info@electricoferretero.com - www.electricoferretero.com

Pinturas CELFCOLOR

Nueva gama de productos
ANTICORROSIVOS



MINIO ROJO
¢ 9.600 i.v.i



ESMALTE FAST DRY
¢ 13.000 i.v.i



CROMATO DE ZINC
¢ 10.000 i.v.i

Tel.: 2279-1271 / 2279-9993

CELCO
es calidad

Sólo Coflex **FABRICA**
los **ORIGINALES**
Flexibles Trenzados con
Vinilo Reforzado



10 años
garantía

Innovación
en plomería

servicioalcliente@coflex.com.mx
www.coflex.com.mx



Escanea el código QR de este anuncio
y podrás descargar gratis el app en
<http://gettag.mobi>

Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.
Tel.: (506) 2224 2278 / (506) 2225 8403 / Fax: (506) 2224 8703
info@gilcoto.com / mundohera@amnet.co.cr



MERCADEO

Inversionistas Ángeles

Por Jorge Pereira

El término “business angels” o inversionistas ángeles tiene su origen en las representaciones teatrales de Broadway. Los que apoyaban financieramente esas producciones teatrales, normalmente aficionados al teatro, se los comenzó a llamar “ángeles”. El término se ha ido extendiendo a todo aquel que se atreve a financiar proyectos de riesgo, especialmente cuando se inician.

Los “ángeles” – capital informal de riesgo – pueden desempeñar un papel importante en la financiación del estadio temprano a las PYMEs. También pueden ofrecer asesoramiento, formal e informal, que puede hacer una importante contribución al crecimiento de la empresa financiada.

Los “business angels” suelen ser personas que deseen invertir parte de su riqueza en la creación de nuevas empresas. A menudo las personas afectadas serán muy motivados emprendedores que tienen una considerable experiencia en dirigir empresas en crecimiento.

En Estados Unidos, los ángeles han financiado muchas empresas que hoy son exitosas. Los gigantes Google, Skype, Starbucks son solo algunos de los casos más conocidos, que fueron financiados, en sus inicios, por ángeles.

En estos casos los “ángeles” recibieron acciones que se valoran enormemente con el tiempo, haciendo que sus inversiones de riesgo se multiplicaran generosamente, exactamente como lo esperaban.

En nuestros países, no se ven esos “ángeles” por parte alguna. En los países en vías de desarrollo, el acceso al crédito bancario es – para emprendedores y empresas que se inician – una enorme tragedia. Los gobiernos, por su parte, no destinan recursos para promover los emprendimientos y no promueven exenciones de impuestos para quienes lo hagan.

Por el contrario, por estos lados se pone toda clase de problemas para crear empresas, con trámites complicados e impuestos irracionales, que desmotivan los emprendimientos. Como resultado, son muy pocos los emprendimientos creativos y con posibilidades de crecimiento que se da en nuestros países.

Desarrollados

En los países desarrollados, existen redes de “inversionistas ángeles”. La empresa Centre for Strategy & Evaluation Services en el estudio titulado: “Guide to Venture Financing” estima, que en los países de Europa, existen varios miles de “ángeles”, que dan soporte financiero a emprendedores, en los inicios de sus actividades. Esta es una de las razones por las que esos países son “desarrollados”.

El sector favorito de los “business angels”, en los últimos tiempos, ha sido la Internet. Le siguen la biotecnología y el sector de energías renovables. Por nuestros países, son muy pocos los proyectos de esa naturaleza que se inician, porque requieren no solo de mucho capital, sino de profesionales de experiencia.

Los inversores de riesgo esperan – como mínimo – multiplicar por 10 el capital arriesgado. Cuando invierten 10,000 dólares, esperan tener una retribución de 100,000 dólares. parece mucho, ellos se conforman con agregar un cero a la derecha de la inversión que hicieron.

El riesgo que toma un inversionista ángel es grande. Un pequeño porcentaje – 10% al 20% – de los negocios que se inician tienen éxito. El resto termina en total fracaso. Los inversores de riesgo saben esto y solo invierten en emprendimientos que tienen un 99% de posibilidades de ser exitosos. **Fuente: www.mercadeo.com**



EXPO OFICINA

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

 [facebook.com/ExpoempleoCR](https://www.facebook.com/ExpoempleoCR)

11 años

www.expoempleo.net

expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

Escoja su equipo

- Aumente el registro de elegibles
- Entre en contacto personal con el talento disponible
- Seleccione
- Promueva a su empresa como empleador de preferencia
- Ofrezca charlas
- Participe en el premio "Empleador de preferencia"
- Forme parte de nuestra comunidad durante los 365 días del año.

Reserve su stand

Sergio Murillo • sergio@ekaconsultores.com
Tel.: 2231-6722 ext 143 • Cel: 7014-3610

Mariela Smith • mariela@ekaconsultores.com
Tel.: 2231-6722 ext 150 • Cel: 6026-5683

Organizan:

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

HR Global
HUMAN RESSOURCES

Copatrocina:


cultura
juventud

6 al 8 de Septiembre 2013
Antigua Aduana

expo FERRETERA

su herramienta de negocios

En la cima del sector



Las demostraciones de productos estuvieron por montón, sobre todo en aquellas empresas que no se guardaron nada y llegaron a la feria a lanzar sus productos.



La mayoría de integrantes de Ferretería Santa Rosa de Turrialba, se alistaron y se vinieron a Expoferretera. Muchos traían la misión de comprar y hacer negocios nuevos, otros la de observar para tomar decisiones a futuro.



El domingo, con la llegada de la Caravana Ferretera, fue cuando los expositores lucieron sus stands más abarrotados, con clientes provenientes de todo el país.



Las actividades de destreza, malabariños y dominio del balón, aportadas por Vega, llamaron fuertemente la atención de los compradores que acudieron a la cita.



La Caravana Ferretera se movió con mucho entusiasmo, transportando las fuerzas ferreteras de todo el país, que prácticamente, desde temprano colmó la feria.



Las empresas expositoras montaron algunos mix de productos interesantes con beneficios tanto en precio como en plazos de pago. Todo era cuestión de sentarse en la mesa de negociación.



Los expositores internacionales como Delia Orejel de Rugo, estuvieron bastante atareados con las consultas y propuestas de negocios que llevaban para los ferreteros del país.



La parte automotriz también cumplió con su cometido de mostrar a los visitantes tecnologías nuevas.



Este fue el segundo año del certamen de la Chica Ferretera. Para esta edición, las participantes debieron demostrar todos sus conocimientos acerca de la empresa que representaban.

Directorio de proveedores de ferretería y construcción

¡Elenco estelar!

Estas fueron las empresas que hicieron posible que Expoferretera 2013 se moviera con fuerza y cautivara al mercado ferretero nacional e internacional.



3 M

Contacto: Christian Jiménez
Cargo: Supervisor de Ventas de Ferretería
Tel: (506) 2277-1000
E-mail: cjimenez@mmm.com



Abrasivos Mercer

Contacto: Manrique Murillo
Tel: (506) 2291-3749
E-mail: manriquem@gmail.com
Website: www.mercerabrasivos.com



Almotec / General Electric

Contacto: José Pablo Quirós
Cargo: Asesor de Producto
Tel: (506) 2224-0244
E-mail: jose.quirros@almoteccr.com
Website: www.almoteccr.com



Alquileres 2000

Contacto: Mauricio Ramos
Gerente General
Tel: (506) 8993-4958
E-mail: mauricio@alquileres2000.com
Website: www.alquileres2000.com/wp/



Alternativas • Arquitectura

Contacto: Carlos Abarca
Cargo: Arquitecto
Tel: (504)8558-5118
E-mail: alternativas.arquitectura@gmail.com



ALUCOM

Contacto: Miguel Mourra
Cargo: Director Comercial
Tel: (504)2564-7700
E-mail: ventas@alucom.com
Website: www.alucom.com



Arte Ferrero

Contacto: Paula Chaves
 Cargo: Jefe de Ventas
 Tel: (506) 2233-9925
 Email: pchaves@arteferrero.com
 web: www.arteferrero.com



Atiko World

Contacto: Carlos Espinoza Becerra
 Cargo: Gerente de Ventas
 Tel: (506) 2296-2815
 E-mail: atiko.carlos@hotmail.com
 Website: www.atikoworld.com



Audio Accesorios de Costa Rica

Contacto: Federico Naranjo
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2218-1439 / 2251-9156
 fnaranjo@audioaccesorioscostarica.com



Avelec

Contacto: Carlos Reyes
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2227-0174
 E-mail: creyes@avelec.co.cr
 Website: www.avelec.co.cr



Capris

Contacto: Peter Ossenbach
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2519-5009 / 800 capris
 E-mail: serviciocliente@capris.co.cr
 Website: www.capris.cr



Cemix

Contacto: Fernando Marroquín
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2254-3200
 E-mail: fernando.marroquin@cemix.com
 Website: www.cemix.com



Cielo Plast

Contacto: Herbert Alfaro
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2475-5111
 E-mail: aherbert@cieloplast.com
 Website: www.arkiplast.com



Consortio Ferretero de San José S.A

Contacto: María José Bazo
 Cargo: Jefe de Categorías
 Tel: 22052517
 E-mail: mbazo@cofersa.cr



Coflex

Contacto: Mauricio Coronado
 Cargo: Vicepresidente
 Tel: 52 (81) 8389-2800
 Website: www.coflex.com.mx



Comex Latam

Contacto: Dayana Fernandez
Tel: 2201-0260
E-mail: dfernandez@pinturascomex.com
Website: www.pinturascomex.com



Dismatec Técnica S.A.

Contacto: Sergio Gutiérrez
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2430-6540
E-mail: sgutierrez@dismatec.com
Website: www.dismatec.com



Distribuciones Globales, S. A.

Contacto: Isabel Pineda
Cargo: Adm. de Cuentas de Exportaciones
Tel: (502) 2480-5900
exportaciones2@distribucionesglobales.com
Website: www.distribucionesglobales.com



Distribuidora Reposa

Contacto: Raúl Pinto
Cargo: Presidente
Tel: (506) 2272-4066
E-mail: rpinto@reposa.cr
Website: www.disreposa.com



EB Técnica de Costa Rica

Contacto: Glen Solano
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2226-0603
E-mail: gsolano@ebtecnicacr.com



Elektro Sistemas CR

Contacto: Saúl Rojas
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2256-2020
mecadeohunter@elektrosistemas.com
Web: elektrosistemas.com



Emasalcorp de Costa Rica

Contacto: Roberto Coto Meneses
Cargo: Gerente de País
Tel: (506) 4010-0181
E-mail: roberto.coto@emasal.com
Website: www.emasal.com



Euroramstack CR

Contacto: Silvia Bermudez
Cargo: Gerente Comercial
Tel: (506) 2239-9134
E-mail: sbermudez@ramstackcr.com
Website: www.euroramstack.com



Evolution Networks S.A.

Contacto: Álvaro Gutiérrez
Cargo: Dirección de Ventas
Tel: (506) 2262-3934
E-mail: agutierrez@evonet.co.cr
Website: www.evonet.co.cr



EXPOFERRETERA

Contacto: Katherine Ferreto
 Cargo: Ejecutiva de Eventos
 Tel: (502) 2231-6722
 E-mail: contacto@ekaconsultores.com
 Website: www.expoferreteria.com



Extremos TV.com

Contacto: Greivin Calderón
 Cargo: Propietario
 Tel: (506) 7028-7202
 E-mail: puravida@extremostv.com
 Website: www.extremostv.com



Grupo SOLID

Contacto: Ing. Javier Grajeda
 Cargo: Country Manager Costa Rica
 Tel: (506) 2259-9595
 Email: javier.grajeda@gsolid.com



Gree de Costa Rica

Contacto: Junior Montero
 Cargo: Administrador
 Tel: (506) 2297-5656
 E-mail: jmontero@greecostarica.com
 Website: www.greecostarica.com



Helvex de Costa Rica

Contacto: Andrés Montes de Oca
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2203-2955
 E-mail: andres.montes@helvex.com
 Website: www.helvex.com.mx



Hoggan Internacional

Contacto: Carlos Duarte
 Cargo: Gerente de Ventas
 Tel: (506) 2244-5880
 E-mail: hoggan@racsa.co.cr
 Website: www.hogganint.com



Iluminando Costa Rica

Contacto: Eduardo Chacón
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2259-6550
 E-mail: iluminandocostarica05@gmail.com
 Website: www.iluminandocr.com



Imacasa

Contacto: Andrés Zamora
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2293-2780
 E-mail: azamora@imacasa.com
 Website: www.imacasa.com



Importadora America

Contacto: Erick Bermudez
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2292-2424
 E-mail: gerencia@iamericacr.com
 Website: www.iamericacr.com

CHICA FERRETERA

expo
FERRETERA
su herramienta de negocios

2013

JULIO

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

AGOSTO

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
		1	2	3		
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

SEPTIEMBRE

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

OCTUBRE

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

NOVIEMBRE

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
					1	2
3	4	5	6	7	8	9

DICIEMBRE

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14



XLIO
SIN LIMITES

Comex

Encuentra las soluciones de Color 2013
para pintar cualquier tipo de superficie

Comex



10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

2014

ENERO

Domingo Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Sábado

	1	2	3	4		
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

FEBRERO

Domingo Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Sábado

					1	
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

MARZO

Domingo Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Sábado

					1	
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

ABRIL

Domingo Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Sábado

	1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

MAYO

Domingo Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Sábado

			1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

JUNIO

Domingo Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Sábado

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					



expo
FERRETERA
su herramienta de negocios
30, 31 de mayo
y 1 de junio 2014



Impafesa

Contacto: Ronny Torrentes Vega
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2297-8282/2297-8484
E-mail: elamigoferretero@ice.co.cr



Impersa

Contacto: Mauricio Orozco
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2218-1110
E-mail: gerencia@impersacr.com
Website: www.impersacr.com



Importaciones Campos Rudin

Contacto: Oscar Campos
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2257-4604
Email: camrudin@racsa.co.cr
web: www.camposrudin.com



Importaciones Masaca

Contacto: Mario Salazar
Cargo: Presidente
Tel: (506) 2244-4044
E-mail: masaca@costarricense.cr
Website: www.masaca.com



Importaciones Vega

Contacto: Rafael Vargas
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2494-4600
E-mail: impovega@racsa.co.cr
Website: www.importacionesvega.com



Importadora Continental

Contacto: Ing. Emmanuel Ruíz
Cargo: Gerente de Operaciones
Tel: (506) 2222-0215
ventas@importadoracontinentalcr.com
www.importadoracontinentalcr.com



INTACO

Contacto: Roger Jiménez
Cargo: Gerente Comercial
Tel: (506) 2205-3333
E-mail: roger.jimenez@intaco.com
Website: www.intaco.com



InvesaKK

Contacto: Mauricio Rubio
Cargo: Jefe Comercio Exterior
Tel: (57) 3174271153
Email: comercioexterior@invesakk.com
web: www.ferreteriasamir.com



Invesu

Contacto: Roberto Fallas
Cargo: Ejecutivo de cuenta
Cel: 6059-7560
Email: rfallas@invesu.com



¡Yo también voy a expo

¡Y ya tengo mi Entrada Gratis*!

Adquiera su entrada gratis en www.expoferretera.com
o llámenos al Tel.: (506)2231-6722 ext 154
(Precio de la Entrada en el evento \$3,000)

FERRETERA!

su herramienta de negocios

30, 31 Mayo y 1 de Junio, 2014 • Centro Eventos Pedregal • Costa Rica

Más de 100 empresas exponiendo productos y servicios para ferreterías y construcción
Reserve su stand: Tel.: (506) 7014-3611. **Horario:** Viernes y Sábado de 11 a 8 y Domingo de 11 a 6



Servicio de transporte
Reserve su espacio
Tel: (506)2231-6722 ext 144

Organiza:



/Expoferretera Costa Rica
www.expoferretera.com



Lanco & Harris

Contacto: Walter Carvajal
Cargo: Gerente de Ventas
Tel: (506) 2438-2257
E-mail: wcarvajal@lancopaints.com
Website: www.lancopaints.com



Matra

Contacto: Servicio al Cliente
Tel: (506) 2205-0000
E-mail: servicioalcliente@matra.co.cr
Website: www.matra.co.cr



NT Centroamérica

Contacto: Carlos Mario Gallego
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2293-7007
E-mail: cgallego@ntcentroamerica.com
Website: www.ntcentroamerica.com



Pinturas Austral

Contacto: Alexander Delgado Ramírez
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2451-1613
E-mail: adelgado@pinturasaustral.com
Website: www.cerecita.cl



Pinturas Koral

Contacto: Carlos Peraza
Cargo: Gerente de Ventas
Tel: (506) 2211-3600
E-mail: c.peraza.m@gruposur.com



Plastimex S.A.

Contacto: Alvaro Castro Coto
Cargo: Gerente de Mercadeo y Ventas
Tel: (506) 2453-9270
E-mail: acastro@plastimexsa.com
Website: www.plastimexsa.com



RJ Enterprises

Contacto: Ana Blanco Romero
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 2293-3174
E-mail: ablanco@rjenterprises.cr
Website: www.rjenterprises.cr



Rugo

Contacto: Delia Oregel
Cargo: Gerente de Exportaciones
Tel: (52) 33-16071425
E-mail: doregel@rugo.com.mx
Website: www.rugo.com.mx



Tecnolite

Contacto: Alberto Carvajal
Cargo: Gerente General
Tel: (506) 4031-1040
E-mail: acarvajal@tecnolite.co.cr
Website: www.tecnolite.co.cr



Ternium

Contacto: Fabio Villalobos
 Cargo: Gerente de Ventas
 Tel: (506) 2562-3550
 E-mail: fvillalobosbi@ternium.com
 Website: www.ternium.com



Transformadora Metalurgica

Contacto: Lic. Jorge Argueta
 Gerente de Ventas para Centroamérica
 Tel: (502) 3043-0059
 E-mail: transmetal@transmetal.com.gt
 Website: www.tranmetal.com.gt



TYT

Contacto: Hugo Ulate
 Cargo: Director Editorial
 Tel: (502): 2231-6722
 contacto@ekaconsultores.com
 Website: www.tytenlinea.com



Unidos Mayoreo

Contacto: Erick Berrios
 Cargo: Gerente de Mayoreo
 Tel: (506) 2275-8822
 E-mail: eberrios@aunidos.com



Vertice

Contacto: Arturo García
 Cargo: Gerente de Ventas
 E-mail: info@verticecr.com
 Website: www.verticecr.com



Victorinox

Contacto: Jesús Vasquez
 Cargo: Gerente de Ventas
 Tel: (506) 6048-1220 / 2228-3326
 jvasquez@larko.cr / vfigueiral@larko.cr
 Website: www.victorinox.com



Visión Mundial

Contacto: Beysi Mora
 Cargo: Promotora de Donantes
 Tel: (506) 8850-1259
 E-mail: beysi_mora@wvi.org
 Website: www.visionmundial.com



Vitromex Costa Rica

Contacto: Pablo Espinoza
 Cargo: Gerente de Ventas
 Tel: (506) 4031-7830
 E-mail: pespinoza@vitromexcr.com
 Website: www.vitromexcr.com



X-Rite

Contacto: Mark Pyk
 Cargo: Field Marketing Manager
 Tel: 616-803-2100
 E-mail: info@xrite.com
 Website: www.xrite.com



Alfatec Automotriz

Contacto: Juan Pablo Castro Rivera
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2582-0105
 E-mail: jpcastro@alfateccr.com
 Website: www.alfateccr.com



Automekanica

Contacto: Peter Ossenbach
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2519-5006
 E-mail: automotriz@capris.co.cr
 Website: www.capris.cr



Importadora Quigo

Contacto: Oscar Andrés Guido
 Gerente de Mercadeo y Ventas
 Tel: (506) 2239-4044
 E-mail: oguido@impquigo.com
 Website: www.impquigo.com



Importadora Universal Panamericana

Contacto: Adriana Calderón
 Cargo: Gerente de Operaciones
 Tel: (506) 2222-1808
 E-mail: adriana@iupan.com
 Website: www.importadorauniversal.net



Klear de Sur

Contacto: Armando Siles
 Cargo: Representante de Línea
 Tel: (506) 2211-3701
 E-mail: a.siles.m@gruposur.com



Pico & Liasa S.A.

Contacto: Alexander Astorga
 Cargo: Gerente Ventas
 Tel: (506)2279-8433
 E-mail: alexander.astorga@picoliasa.com
 Website: www.picoliasa.com



TEDSA

Contacto: Erick Ramirez
 Cargo: Jefe de ventas
 Tel: (506) 2203-2941
 E-mail: erick.ramirez@tedsamerica.com
 Website: www.tedsamerica.com



Unidos Mayoreo

Contacto: Erick Berrios
 Cargo: Gerente de Mayoreo
 Tel: (506) 2275-8822
 E-mail: eberrios@aunidos.com



Importaciones Vega

Contacto: Rafael Vargas
 Cargo: Gerente General
 Tel: (506) 2494-4600
 E-mail: impovega@racsa.co.cr
 Website: www.importacionesvega.com

“Exhibir Bien es Vender Bien”

Deseamos agradecer a todas la personas que participaron en Expoferretera y tuvieron el agrado de visitar nuestro stand. Nos sentimos muy honrados de haberlos recibido con todo el cariño que se merecen. Para Gree Display nuestros clientes son la parte importante de nuestro negocio y nuestra razón de ser.



Gabriela Baltodano [Cotizaciones], Adrián Arias [Asesor de Ventas], Junior Montero [Administrador], Eliam Miranda [Asesor de Ventas]

Somos una empresa 100% costarricense, que quiere ser un socio estratégico para nuestros clientes, al momento de buscar soluciones concretas en mobiliario de exhibición y almacenaje.

Proveemos de mobiliario buscando la mejor relación costo – beneficio – calidad del mercado nacional y regional, cumpliendo con los más altos estándares de calidad para nuestros clientes y así lograr complacer todas sus necesidades del mercado.

Gree como socio comercial, garantiza una experiencia de compra muy agradable, desde el principio hasta la postventa, dando un servicio personalizado de calidad, confianza y respaldo.

En la empresa podrá encontrar un asesoramiento en todo el círculo de la venta, ya que nos importa mucho que Usted como consumidor quede satisfecho con nuestro trabajo, deseamos que nuestra empresa sea una aliada y amiga de su proyecto.

Para nosotros es muy importante poder guiarle al cambio y lograr que su negocio alcance mayor productividad con el mejor aprovechamiento de cada espacio.

Lo que buscamos en el mercado es que todos los negocios logren exhibir todos sus productos ya que como dice nuestro eslogan: “Exhibir bien es Vender Bien”, y hoy, si no tratamos de exhibir la mayor cantidad de productos se hace un poco más difícil darle rotación a nuestros inventarios.

Góndola • Rack • Estantería • Exhibición

GREE DISPLAY

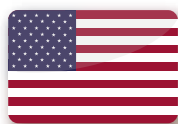
☎ 2297-5656 | greecostarica.com

ventas@greecostarica.com

Colima de Tibás, San José, Costa Rica

Expoferretera más allá de las fronteras

La edición 2013 de la Expoferretera atrajo a empresas de Estados Unidos, México Centroamérica y Colombia que utilizaron la actividad como plataforma de negocios para posicionar y dar a conocer sus marcas y productos, y no sólo a los visitantes sino también a expositores.



X-rite

Esta es la primera vez que la empresa estadounidense originaria de Michigan participa en Expoferretera. La compañía se enfoca en ciencia y tecnología del color específicamente, en los sistemas de calibración, medición y manejo de pintura para proyectos con fines industriales, textiles, diseño gráfico, empaque, fotografía, entre otros.

En la feria, mostraron equipos de igualación en color para puntos de venta como parte de su estrategia de posicionamiento en Latinoamérica.

“Esperamos entrar en contacto con fabricantes de pintura y posicionar más nuestra marca en esta región”, comentó Helmut Schubart, Especialista en Soporte Técnico para América Latina de X-rite.



Alucom

Este grupo hondureño tiene más de 15 años en el mercado. Iniciaron con la empresa Vitra que ofrece diferentes soluciones en vidrio, para dar pie a lo que hoy es el Grupo Alucom, que contempla las empresas: Alucom, dedicada al área de aluminios comerciales, Amet que ofrece aplicaciones metálicas y Vitra con soluciones de vidrio templado e insulated.

Según Ricardo Madrid, Asesor Técnico del grupo, la presencia en Expoferretera obedeció al interés del grupo por conocer nuevos clientes potenciales y aprovechar la capacidad del mercado costarricense.



Invesakk

Aproximadamente, 12 marcas entre propias y representaciones es lo que Invesakk maneja en su portafolio de producto ferreteros. En Colombia, distribuyen a los mayores departamentos de ese país y tienen a su cargo las Ferreterías Samir.

Esta es la primera vez que la empresa, con 17 años de experiencia, participa en una feria en el país. “Creemos que esta feria es buena para darnos a conocer porque tiene buena cantidad de visitas”, dijo Mauricio Rubio, Jefe de Comercio Exterior de Invesakk.



Coflex

Coflex es una empresa mexicana dedicada a la innovación en productos de plomería con 18 años en el mercado. Desde hace 14 años, participan en Expoferretera, inicialmente con el objetivo de darse a conocer en Costa Rica y posicionar la marca y recientemente para consolidarse, mostrar productos nuevos y mantenerse en contacto con sus clientes y distribuidores.

“En todos los años que hemos participado en Expoferretera siempre nos ha ido bien, la gente ya nos conoce y se acercan a ver lo nuevo que traemos para presentar”, comentó Mariano De la Torre, Director de Ventas Colombia, Caribe y Centroamérica de Coflex.



Rugo

Rugo llegó desde Monterrey, México, hasta Expoferretera para dar a conocer sus productos de grifería y valvulería. Delia Oregel, Gerente de Exportaciones de Rugo, dijo que la empresa tiene 75 años de experiencia y cuenta con 3 líneas para los diferentes presupuestos y acabados.

“Escogimos esta feria por el enfoque hacia este sector. Nuestro objetivo en esta feria es captar prospectos y posicionar nuestra marca y darla a conocer”, explicó Oregel.



Distribuciones Globales

El negocio de Distribuciones Globales son las puertas para interiores en sus diferentes clasificaciones. En Guatemala, donde es originaria la empresa, son líderes en distribución de puertas y tienen presencia en Centroamérica, Caribe, Venezuela y Bolivia.

“Escogimos esta feria porque está enfocada en el segmento ferretero y estamos aquí para darle un soporte de garantía a nuestros clientes que visitan la feria”, comentó Moisés Avila, Encargado de Exportaciones de Distribuciones Globales.

La compañía ya acumula 8 años de experiencia, pero es la primera vez que participan en Expoferretera.



Transmetal

Transmetal, comercializadora de productos para la construcción como carretillos, láminas de policarbonato y escaleras está dando sus primeros pasos en el mercado costarricense. La empresa con sede en Guatemala seleccionó Expoferretera como una de las primeras acciones para posicionarse en suelo tico.

“Nuestro producto se enfoca en distribución a través de ferreterías y creemos que esta feria es la indicada para hacer llegar nuestro producto y encontrar clientes potenciales”, indicó Beatriz Martínez, Coordinadora de Mercadeo de Transmetal.

El carretillo es uno de los productos líderes de la empresa y cuentan con al menos 6 tipos diferentes de acuerdo con las necesidades del cliente.

¡Los más premiados!



Atiko, Importaciones Vega y 3M fueron las empresas elegidas y más votadas por los visitantes sobre los Retos Ferreteros que más atrajeron.



Hoggan, Capris y 3M recibieron el premio a la Creatividad en los Retos Automotrices



El premio a Mayor Poder de Convocatoria fue para Importaciones Vega, y con mención: Capris, Unidos Mayoreo e Imacasa.



Por apoyar la Caravana Ferretera que trajo ferreteros de todas partes del país, fueron reconocidas las empresas: Capris, Imacasa, Importaciones Vega, Unidos Mayoreo.



Como Mejor Servicio al Cliente, el primer puesto fue para Importaciones Vega, y Unidos Mayoreo, Reposa y Capris obtuvieron una mención.



Las actividades que más cautivaron a los clientes fueron: NT Centroamérica, por promover el trabajo en equipo, Importaciones Vega por las actividades familiares con la pared escaladora y la traída de Kika Pol, Vértice con sus personajes artísticos, Electrosistemas con sus retos futboleros, Impafesa con la rifa de herramientas por medio de globos, Imacasa por la puesta en escena de "Gallina", Sur con su pintura para niños.



En la categoría de Producto Innovador, se dio una fuerte contienda, y al final el primer lugar fue para Pinturas Austral con el Retardante 77. Las menciones llegaron para Importaciones Vega, Automecanika, Lanco, Vitromex, Alternativas para la Arquitectura, Masaca, Evonet, Dismatec y Comex.



En la categoría Stand Más Organizado, Capris se llevó el primer puesto. Y con menciones: Importaciones Vega, Importadora América, Imacasa.



Con Propuestas de Negocio más Agresivas, Unidos Mayoreo se dejó el primer lugar. Importaciones Vega, Capris e Importadora América, obtuvieron menciones.



En los retos automotrices, las empresas que registraron mayor asistencia de los visitantes fueron: NT Centroamérica, General Electric y Comex.



Pinturas Austral, Imacasa e Importaciones Vega, fueron galardonados como las empresas que registraron una mayor afluencia en sus Retos Ferreteros.



Como el Stand más Innovador, el primer lugar fue para Importaciones Vega, y con menciones: Gree de Costa Rica, Pinturas Koral e INTACO.

Expoautomotriz encendió motores

Expoautomotriz pisó el acelerador hasta el fondo y no solo dejó mostrarse al mercado a sus expositores sino que trajo negociaciones significativas. Basta con decir que uno de los días de feria, uno de los stands experimentó la visita de un comprador que consolidó un negocio por encima de los \$60 mil.



¿Qué opinaron expositores y visitantes?

Carlos Rodríguez, Director General de TEDSA -empresa expositora-, vino desde Venezuela, no solo para apoyar a su equipo de trabajo aquí en Costa Rica, sino también, para conocer la feria y sus alcances. Expresó, que “los verdaderos resultados tendremos que cuantificarlos, y eso se llevará algunas semanas. Sin embargo, me ha parecido interesante”.

Por su parte, Juan Pablo Castro, Gerente de Alfatec S.A., comentó que “faltan más empresas relacionadas al sector, sin embargo, aunque al principio estuvo un poco floja la asistencia, se puso bonito... Al menos para nosotros, ya que la suma de los potenciales negocios es de casi \$60,000”. Y esta suma, fue el producto de los negocios en la tarde del sábado...

Aunque no todo fue color de rosa... el Presidente de Aca Suministros Automotrices, Adelino Da Silva, visitó Expoautomotriz por primera vez, y se sintió abrumado porque “la feria a pesar de estar bien organizada, le falta mucha más participación automotriz, es necesario trabajar con más fuerza esa parte, para que pueda crecer y consolidarse”. Además, varios de los asistentes, interesados en conocer qué ofertas tienen las empresas relacionadas a los motores, dieron sus puntos de vista.

A César Amaya, Propietario de Taller Amaya Automotriz, le llamó mucho la atención el stand de Automekánica, “está muy interesante, muy completo. Me gustó la máquina para limpieza de inyectores. Otro stand que me gustó, por su trato con el cliente fue el de Tedsa. Me gustaría volver”.

“Es la primera vez que vengo, y me parece que falta más variedad. Volvería el próximo año, para tener margen de comparación”, así opinó Luis Fallas, Gerente General de Tecnicentro Ruedas y Ruedas.

Por otra parte, una de las actividades que llamó la atención, tanto de expositores como de visitantes, fue la presentación del proceso de pulido en seco de 3M. Además, dentro de las innovaciones del sector, destacó la máquina para inflar llantas con nitrógeno presentada por Automekánica. Fue de los productos que los visitantes apoyaron más para ganar uno de los premios a Producto Innovador.



Juan Pablo Castro, Gerente de Alfatec, no sólo estuvo presente en su stand. También llevó a su hijo a disfrutar de las actividades infantiles. Igualmente, su empresa consolidó un negocio por encima de los \$60 mil, en la tarde sábado.



El proceso de pulido en seco de 3M, consta de tres partes: Compuesto pulidor, compuesto abrillantador y abrillantador ultrafino.



“Me gustó el stand de Tedsa, por el trato que me dieron y los productos que me mostraron. Ya me convertí en su cliente...” César Amaya, Propietario de Taller Amaya Automotriz.



Los cascos para soldar, presentados por Unidos Mayoreo, llamaron la atención de quienes pasaron por el stand, debido a su peculiar diseño.

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

expo FERRETERA

su herramienta de negocios



Retardant 77

Retardante de fuego hecho a base de agua y emulsión de caucho modificado que lo hace fuerte para resistir las llamas. No es tóxico, tiene buena adherencia y está disponible en presentación incolora o en colores.

Distribuye: Pinturas Austral
Tel.: (506) 2451-1613



Soldadura Atlantic

Esta soldadura es de fácil aplicación y fácil desprendimiento de la escoria, genera un mínimo desperdicio de material, poca salpicadura y cuenta con 8 garantías internacionales.

Distribuye: Impafesa
Tel.: (506) 2297-8282



Lanco 2 en 1

Pintura con sellador incorporado y con alta resistencia a hongos y algas, puede ser aplicada tanto en interiores como exteriores. Ofrece un 200% de cobertura, mayor opacidad y tiene 20 años de garantía.

Distribuye: Lanco
Tel.: (506) 2438-2257



Pintura Effex

Pintura para dar efecto, acabado y textura a las paredes, disponible en variedad de colores, en 6 efectos diferentes como mármol, textil, piedra y metal. Puede ser aplicado con llaneta o brocha según el acabado deseado.

Distribuye Comex
Tel.: (506) 2201-0200



Imperblock

Microconcreto para relleno de bloques modificado con polímeros, contiene celdas más compactas y es de fácil coloración. En presentación autocompactable para uso en máquina y convencional para uso manual con resistencia a compresión de 175 kg/cm².

Distribuye: Impersa
Tel.: (506) 2218-1111

PRODUCTOS FERRETEROS



Breaker gemelo

El diseño de este breaker modelo CHNT de la marca Eaton, cuenta con disparo independiente para economizar espacio en el centro de carga y está disponible en 3 modelos según el tipo de corriente A: 15 y 15, 15 y 20, así como 20 y 20.

Distribuye: Elektro Systemas
Tel.: (506) 2456-2020
elektrosystemas.com



Chapisco

Promotor de adherencia mecánica para repello, que sustituye el pringue o picado en la pared. Está diseñado y aditivado para provocar alta adherencia. Se puede aplicar con rodillo o llaneta sobre la superficie y da textura.

Distribuye: INTACO
Tel.: (506) 2211-1717



Cuello Flexible

Cuello para tubería de 4 pulgadas, diseñado para la instalación de sanitarios de manera práctica, ya que sustituye el cuello de cera. Tiene 10 años de garantía y sello hermético que evita filtraciones y retorno de malos olores.

Importa: Coflex
www.coflex.com.mx



Desengrasante Pirey X-100

Desengrasante para carros, especial para maquinaria y camiones, con certificación biodegradable, forma parte de la línea de productos de limpieza biodegradables Pirey.

Distribuye:
Yenmar comunicación
Tel.: (506) 8355-7056



Sanitarios ergonómicos

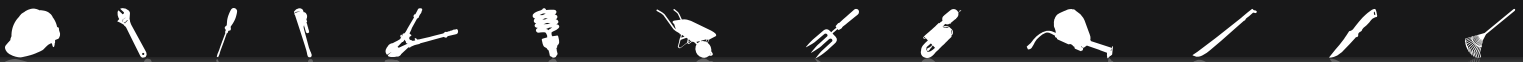
El lavamanos ergonómico de la marca española Nofer está diseñado para personas con discapacidad, ya que es regulable una vez instalado, es decir, cuenta con una estructura que se fija en la pared y permite ajustar el ángulo y la altura para beneficio del usuario.

Distribuye: Alternativas para la
Arquitectura
Tel.: (506) 2768-9642

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



Y llegaron visitantes nacionales e internacionales

Los compradores que se dieron cita en Expoferretera, llenaron la feria de negocios. La feria experimentó la visita de compradores de centroamérica, Puerto Rico, República Dominicana, Estados Unidos, Curacao y de todas partes del país.



Julio Martínez, Representante de Escaleras Inco, El Salvador, llegó a Expoferretera porque es proveedor de varias de las ferreterías que exponían y quería ver cómo les estaba yendo.



Erhart Rodríguez, Gerente Comercial de Compañía Goly, Panamá, fue invitado por una empresa de Brasil para ver el concepto de Expoferretera.



Joaquín Oronoz, Socio de Hardware Plus Inc. Puerto Rico, fue la primera vez que va a Expoferretera; invitado por uno de los expositores que quería darles la distribución en ese país.



Antonio Jaime, Consultor de Inversiones Kimba, Venezuela, indica que vio Expoferretera anunciada en una revista en el avión y quiso venir a visitarla.



Roy Sanabria, Gerente General de Trademax, Erhart Rodríguez, Gerente Comercial de Compañía Goly, y Alberto Delgado, Gerente de Categoría de Compañía Goly, llegaron desde Panamá a visitar Expoferretera para conocer la oferta de productos de los proveedores nacionales e internacionales.



Kira Manhartsberger, Representante para Latinoamérica de la empresa holandesa GTM Professional, estuvo en Expoferretera en busca de un distribuidor de productos para jardinería y compartió con el expositor Santiago Hoyos de Onduline Colombia.



Marelyn Blendenson, Amba Stapleton y Don Stapleton son empresarios estadounidenses y propietarios del Nosara Yoga Institute y visitaron Expoferretera en busca de novedades.



Patricio Bonilla, Presidente y Javier Estrada, Gerente de Ventas, de Agencias Industriales de Nicaragua. "Vinimos en busca de distribuir productos de proveedores costarricenses, pues conocemos del potencial de este mercado".



Attaf Abdul, Propietario, Anwar Attaf y Gill Ettienne, Directores de Baki World de Curacao, viajaron a Expoferretera en busca de proveedores en materiales de construcción, que pudieran darles mejores precios a los que en han encontrado en China.

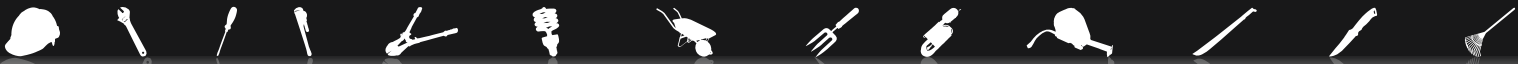
Julio Villavicencio, Gerente General de Sevillasa Guatemala, Andrés Amezcuita, Director de Planta de Distribuidora Prisma de República Dominicana, Joaquín Oronoz y Yamil Tartak, de Hardware Plus Inc., de Puerto Rico y Davis Susana de Distribuidora Prisma de República Dominicana, llegaron a la feria a negociar la distribución de los productos de Famastil.



Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO





Raúl Miduce y Silvia Molina de Tecnolite Guatemala vinieron a Expoferretera a conocer las novedades que presenta este mercado. Los acompañó Alberto Carvajal (de primero), de Tecnolite Costa Rica.



José Segura, Propietario de IPT Ingenieria, Pavas, todos los años llega a Expoferretera a ver las novedades.



Mildor Ramirez, Bloques del Caribe, Limón, la Expoferretera le pareció grande y con mucha variedad.



Randall Zamora Castro, ventas de Materiales El Llano, "llena de variedad, me gusta mucho"



Ronald Godínez, Ferreteria y Materiales Garyba, Parrita, "me pareció bien y la Fiesta Infantil, para mi hijo, también que la disfrutó bastante"



Fernando Orozco Vega, propietario de Fermar, "muy bonito, mucho más grande que otros años"



Steven Quesada, Ventas de Comercial Milanés, Liberia, "muy bonita y muy bien organizada"



Juan Rodríguez, Ventas de Ferreteria Central Guadalupe, San José, le gustó que Expoferretera fuera grande y la gran variedad de productos que habían.

LOCTITE®

**¡NUEVOS!
POLIURETANOS**



Colores disponibles:
Rojo, blanco y gris

Hecho en:



Datos del rendimiento

Cobertura: Aprox. 9.4 metros por cartucho

Cordón: 6.4mm

Características

Sellador comercial permanente de primera calidad resistente al agua y la interperie para separaciones y juntas de exteriores. 50 años de vida. Pintable y flexible permanentemente

Uso Recomendado

Construcción en interiores o exteriores, contrapiso, marcos de ventana, proyectos de remodelación, muebleras mantenimiento, sellado y reparación de contenedores, etc

Se Adhiere a

Madera, OSB, paneles de yeso, concreto, ladrillo, mampostería, piedra, mármol, granito, metal, vinilo, PVC, espuma aislante y otras superficies

Sugerencias de Aplicación

La superficie deberá estar en buen estado, limpia, seca y sin materiales sueltos. Corte la boquilla y perfore el sello. Aplique con pistola de calafateo.

Especificaciones

ASTM C920 tipo S, Grado Ns, Clase 25, Uso NT, M y A



Datos del rendimiento

Cobertura: Aprox. 9.4 metros por cartucho

Cordón: 6.4mm

Características

Formula de poliuretano con 3 veces la concentración de los adhesivos ordinarios, es resistente al agua, no encoge, tiene poco olor y puede pintarse

Uso Recomendado

Construcción en interiores o exteriores, contrapiso, proyectos de remodelación, muebleras mantenimiento, sellado y reparación de contenedores, etc

Se Adhiere a

Madera, OSB, paneles de yeso,

concreto, ladrillo, mampostería, piedra, mármol, granito, metal, vinilo, PVC, espuma aislante y más

Sugerencias de Aplicación

Las superficies deberán estar limpias, sin escarcha, agua estancada, grasa, polvo y otros contaminantes. corte la boquilla y perfore el sello interno. Aplique el adhesivo a una de las superficies y presione firmemente una con otra. Para contribuir al curado entre superficies no porosas (meta, espumas, etc), aplique un leve rocío de agua en el adhesivo antes de unir los materiales

Especificaciones

ASTM D3498, APA AFG-01, ASTM C557, HUB

Henkel

Excelencia es nuestra Pasión

Para mayor información de nuestros productos comuníquese al:
(506) 2277-4868 o visitenos en www.henkel.com

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	email
Cielo Plast	Herberth Alfaro	Gerente General	2475-5111	2475-7696	aherbert@cieloplast.com
Celco	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279-7762	gobando@celcocr.com
Electrocomponentes de Costa Rica	Ing. Mauricio Soto	Director Costa Rica	2291-4545	2589-2126	mauricio.soto@steren.cr
El Electrico Ferretero	Mario Leiva	Gerente Comercial	2259-0101	2259-3535	mleica@electricoferretero.com
Gree de Costa Rica	Junior Montero	Administrador	2297-5656		jmontero@greecostarica.com
Henkel	Servicio al cliente		2277-4800		
Helvex	Andrés Montes de Oca	Gerente General	2203-2955	2203-7352	costarica@helvexinternacional.com
Hoggan Int. S.A.	Depto. Ventas		2244-5880	2244-3370	mayoreohogganint.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293-4673	azamora@imacasa.com
INTACO	Roger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	roger.jimenez@intaco.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
Pinturas Austral	Alexander Delgado	Gerente General	2451-1613		adelgado@pinturasaustral.com
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
Transfesa	Oscar Martinez	Gerente Mercadeo y Ventas	2210-8989	2291-0731	omartinez@transfesacr.com



El consumo de licor es nocivo para la salud. SICP-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**

Las **MEJORES** ferreterías tienen productos **STEREN**,
¡ahora en **COSTA RICA!**



productos

años nos respaldan

año de garantía

audio / **automotriz** / cables y accesorios
casa y oficina / cableado estructurado
computación / **energía** / herramientas
seguridad / telefonía / **video**
semiconductores

Tel. 2291-4545, 8823-7924
info@steren.cr



STEREN
steren.com.mx

¡ATENDEMOS MAYORISTAS!

AHORORA

QUE YA LAS LLUVIAS POR FIN
SE DECIDIERON

decídase
usted también



Todo queda mejor con

Pinturas
Koral