

tuercas y tornillos

Glidden lanzó App **P.10**

Calidad de negocios en Expoferretera **P.12**

Mercado tico seduce extranjeros **P.24**

Especial plomería **P.31**



# FERRETEROS DEL AÑO EN EL CARIBE

Yeemid y Kit Lee, Propietarios de Ferremundo del Caribe, en Limón, fueron elegidos como Ferreteros el Año.



 /Revista TYT

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

**JULIO 2017** año 21 / No. 253

**CORREOS**  
DE COSTA RICA

PORTE PAGADO **PERMISO N° 130**  
PORTE PAYÉ

# Nueva Toma con Doble Cargador **USB**

Línea Rosemary



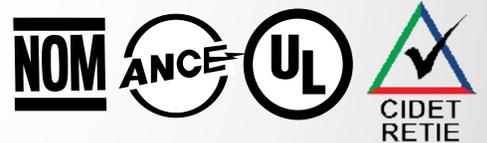
Estética y Eficiencia en una sola pieza



## ¿Para qué **PAGAR** más?

# Cuando tienes **LO MEJOR**

### PRODUCTOS ELECTRICOS DE ALTA CALIDAD



“Comprar Tania es, comprar Seguridad, Calidad y Respaldo, al mejor precio.”

**DISTRIBUIDORES EN COSTA RICA:**



Importaciones El Amigo Ferretero S.A.  
Teléfonos: (506) 4100-4500 Fax: 4100-4546

**DISTRIBUIDORA TANIA INTERNACIONAL, S.A.**

Calle 8va y Avenida 2da FranceField Zona Libre de Colón. Ciudad de Colón- Panamá Teléfono: (507) 836 62.20

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

# Una Familia de Marcas Unidas por Calidad

Productos superiores para plomería,  
respaldados por 70 años de calidad,  
diseño y desarrollo constante

## Brasscraft Manufacturing Company

**BrassCraft®**

**PLUMBSHOP®**

**COBRA®**



Consulte a su mayorista en Costa Rica:

**Distribuidora Arsa** - (506) 2285-4224  
Llaves BrassCraft

**Transfesa** - (506) 2210-8989  
Llaves y Mangueras BrassCraft, Destapacaños Cobra

07



30



Lea TyT en digital:  
**www.tytenlinea.com/digital**

*3.745 vistas en  
la edición digital*

## Contenido

07

### PINCELADAS

Glidden lanzó App  
Gala de visitantes en la Expo

### EN CONCRETO

## ¡Negociación pura!

El sector de ferretería y construcción volvió a vivir el éxtasis de los negocios con la 19 Expoferretera.

## 14 La crema y nata ferretera

Expoferretera 2017 ratificó la apertura del sector hacia los negocios, hacia la búsqueda constante de productos nuevos para crear diferencia en un mercado cada vez más competitivo.

12

### PERFIL

## Caribe muy ferretero

El Ferretero del Año y La Ferretería del Año se fueron este año para el puerto del Atlántico, allá en Limón, la ferretería Ferremundo del Caribe, se dejó todas las medallas.

## 22 Los más premiados

## 24 Expoferretera también es internacional

20

### MERCADEO

28

¿En la ferretería, vendemos o sólo nos compran?

30

### PRODUCTOS FERRETEROS

31

### ESPECIAL DE PLOMERÍA



IMPORTADORA  
**AMERICA**

**Pfister.** Nuestra marca con mayor crecimiento  
por **SEGUNDO** año consecutivo.

Pensando en su comodidad, contamos con un  
TALLER DE SERVICIO MÓVIL, estamos para servirle.



Servicioalcliente@iamericacr.com tel: 2292-2424

**Pfister**

## Créditos

### Presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net

### Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval  
hugo@ekaconsultores.com

### Directora Eventos

Silvia Zúñiga  
silvia@ekaconsultores.com

### Directora de Arte

Nuria Mesalles  
nuria@ekaconsultores.com

### Asesora Comercial

Annia Cabalceta  
annia@ekaconsultores.com  
Tel: +506.4001.6726

### Diseño y Diagramación

Irania Salazar  
iranias@ekaconsultores.com

### Asistente Comercial

Tatiana Alpízar  
t.alpizar@ekaconsultores.com

### Colaboradora

Adriana Chaverry  
Katherine Mendoza

### Foto de Portada

Luis Navarro

### Suscripciones

Tel: 4001-6722  
revistaty@ekaconsultores.com

### Suscribase en:

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

Una producción de  
EKA Consultores Internacional  
Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica  
[contacto@ekaconsultores.com](mailto:contacto@ekaconsultores.com)



## Director Editorial



**Hugo Ulate Sandoval**  
hugo@ekaconsultores.com

# ¿Y usted reparte FICHAS?

¿Qué pasa cuando un cliente llega a la ferretería, toma la ficha 23 y se percata que apenas van por la 5? Tiene dos alternativas: a- irse a buscar el producto en otra ferretería, b- esperar, indisponerse, comprar y marcharse con la sensación de pensarlo dos veces antes de regresar.

Para cualquiera de las dos alternativas, casi que es un cliente perdido... Y es cierto, en este país, por ejemplo, para todo hay que hacer fila y esperar, solo que hay distintos rangos de espera, en los que muchos negocios, y no necesariamente ferreteros, se convierten en verdaderos líderes de la espera. Lo peor que le puede pasar a un comprador es quedar con la sensación de perder demasiado tiempo en una transacción, compra, gestión, negocio o como quiera llamársele.

Muchos negocios ferreteros, al cuidado de no querer "enviar" clientes a la competencia, salvo en casos en los que ya no tengan el producto solicitado, han optado por "instalar" en la entrada del negocio, recibiendo a los clientes, lo que se denomina como un anfitrión de ventas.

Por un lado, el comprador que ingresa siente que lo están atendiendo de inmediato, que despertó el interés del negocio, que es importante, y por otro lado, aumenta su emoción por la compra al visualizar, al menos, el producto que busca.

Y aunque el anfitrión no es el que necesariamente factura, sí es el primer contacto que el cliente recibe en el punto de venta, y aunque lo lleve y lo ponga en contacto con el producto y le indique que "ya le mando al encargado o a uno de los vendedores", es tiempo que se gana antes de que el comprador entre en desesperación.

Además, necesariamente, el anfitrión se dará cuenta sobre el potencial de compra que ese cliente trae consigo, y alertará al próximo vendedor desocupado que venga en su búsqueda.

El problema sería que el anfitrión se olvide por completo del cliente y lo deje demasiado tiempo en la sala o frente al producto, porque sería exactamente lo mismo que no haberlo atendido y entregarle la ficha 23.

Aquí es donde el anfitrión debe tener la agilidad de "lince" porque si tiene 3 clientes en espera, deberá estar muy atento a mandar el primer vendedor, o bien, encaminar aún más la venta con aquel comprador que lleva más tiempo esperando.

No importa la estrategia, como dicen a los compradores hay que retenerlos a toda costa, aunque sea repartiendo fichas.

# ¿QUERÉS ESTRENAR

# este Chuzo?

Formá parte del **Top 500 de Clientes** Best Value comprando sus productos y recibí una acción para participar por un **Suzuki Swift 0 Km** a sortearse con la lotería nacional.



VARIEDAD, GARANTÍA DE POR VIDA Y AHORA  
ÚNICA EN COSTA RICA

## Carro Nuevo.

Si estás en el top 200 recibí doble acción y en el top 100 triple acción.  
¡No esperés más para estrenar carro!

# VEGA

**VERTICE**  
Líder en sistemas de iluminación y alumbrado

Ahorre con  
**LED**



Reflector Tronk  
Cód. 600044DL

**ILUMINACIÓN IDEAL  
PARA BODEGAS**



Lámpara Hermética  
Cód. 61014A



Titan Pro  
Cód. AL574238

✉ info@verticecr.com    **f** /VerticeCR  
🌐 verticecr.com    📞 (506)8365-3434



# Próximamente **EDICIONES**

Agosto / TYT 254

**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, lijadoras, ingleteadoras, aspiradoras, compresores, generadores, herramientas neumáticas y accesorios, máquinas para soldar, sopletes, equipo eléctrico (extensiones, medidores de voltaje, esmeriladoras y pulidoras, herramientas para hobby, rotomartillos, sierras caladoras, sierras circulares, taladros inalámbricos, taladros alámbricos y destornilladores eléctricos, clavadoras, remachadoras, cepillos, sierras de mesa.

**Cierre comercial: 17 de julio, 2017**

## Anúnciense en TYT Y esponja en Expoferretera

Annia Cabalceta • annia@ekaconsultores.com • Cel: +506.7014.3611

**Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución:**



Construrama



## MEZA SE APUNTA A LA EXPO

Ya estaba avanzando la tarde, eran más de las 3 p.m. y afuera del Centro de Eventos Pedregal muchos asistentes esperaban su turno para ingresar. Un aguacero... fue la excusa para muchos ferreteros, de quedarse más tiempo en la Expoferretera, donde el ambiente estaba caliente y lleno de visitantes.

Uno de los que aprovechó la visita fue Esteban Meza, de Ferretería Materiales Meza –que su principal sucursal está ubicada en Alajuela centro-.

Este ferretero llegó en compañía de sus dos hijos: José Julián y Felipe, quienes estaban muy entretenidos corriendo por los pasillos, viendo los trucos del mago Marco Tenorio y disfrutando de los bocadillos que les regalaban en los diferentes stands.

Esteban Meza llegó a Expoferretera con el objetivo firme de visitar a sus proveedores, así como conocer proveedores nuevos y ver las novedades que llevaban las compañías.

Este encuentro de negocios no solo le permitió reunirse con las empresas que le brindan sus servicios, sino que también fue el lugar perfecto para encontrarse con colegas y amigos ferreteros... ¡La tarde se pasó volando!



Esteban Meza, uno de los propietarios de Materiales Meza, en Alajuela, no se pierde Expoferretera. Aprovecha para cerrar negocios, hablar con proveedores y observar productos nuevos.

## Productos de calidad

con todas las certificaciones de fabricación a un **excelente precio**

Distribuido por

IMPORTACIONES  
**MARROLL**

TODO UN MUNDO EN FERRETERÍA

# FSL



T. 2453-0025 • [ventas@marroll.com](mailto:ventas@marroll.com)

## Notas luctuosas

### De luto

Lamentamos con profundo pesar el deceso de Felipe Camacho Arguedas, hijos de los señores Kathia Arguedas y Gustavo Camacho, miembro de la Junta Directiva de Canet, estimables amigos de este medio y de nuestra empresa.

### Abrazo fraterno

Este medio se enluta también por el fallecimiento de Hernán Acuña Cubillo, hermano de nuestro muy apreciable amigo Bernardo Acuña Cubillo, a quien hacemos llegar nuestro abrazo fraterno y rogamos al Supremo Hacedor por fortaleza a su estimable familia.

### Aclaraciones

#### Mucha madera

En la edición 250, en el Ranking de Productos y Marcas, en la categoría de Maderas, el número telefónico y de contacto correcto, para la empresa Forestales Latinoamericanos es: (506) 2271-3636, Rocío Jlménez, Gerente General.

### Entre láminas

En la edición 250, en el Ranking de Productos y Marcas, en la categoría de Láminas de Gypsum, el número telefónico y de contacto correcto, para la empresa Tecni Gypsum es: (506) 2217-4200, Adriana Ureña, de Mercadeo.

## GLIDDEN SIGUE CON SU APP

¿Cómo hacer para que pintar sea más fácil? Eso es lo que Glidden busca al crear una aplicación para smartphones llamada: Glidden ColorAPP. La pintura, de acuerdo con Horacio Dobal, Director de Mercadeo y Marca para PPG Comex LATAM, tiene dos funciones: proteger y embellecer.

Según el experto, cuando el cliente busca proteger –del sol, la lluvia, corrosión, etc–, pinta cada año o cada dos años. Sin embargo, cuando lo que busca es embellecer, normalmente lo hace para ocasiones especiales: cuando se muda de casa –para personalizarla–, se cambia de oficina o abre su negocio. “La pintura casi siempre está relacionada a un momento importante en la vida. Y lo que intentamos hacer con todas estas herramientas es que esos momentos importantes sean más seguidos; que sean simplemente cuando quieres cambiar”, afirma.

Y es que personalizar una casa, con pintura, resulta más barato que cambiar las luces, el piso o los muebles; por eso la pintura siempre es una buena opción cuando se busca cambiar, innovar. Por eso nació la idea del app de Glidden, porque la empresa busca demostrarle al cliente que



**Horacio Dobal, Director de Mercadeo y Marca para PPG Comex LATAM, dice que Glidden lanza 4 tendencias al año.**

pintar es rápido, económico y que se puede ir poco a poco, no es necesario pintar todo de una vez.

“Queremos elevar la categoría de pintura a un rol distinto, que no sea solamente una cuestión de hablar de temas técnicos, sino de entender qué es lo que busca la gente cuando va a comprar pintura. Lo que buscamos es hacerle el proceso más fácil al cliente”, finaliza.

Glidden es una marca estadounidense con más de 100 años en el mercado, que se encuentra en más de 70 países alrededor del mundo, y que en Costa Rica, trabaja de la mano con Importaciones Vega desde hace cerca de 8 meses.

## GALA DE VISITANTES EN LA EXPO



Los compradores de Epa, como es usual, en todas las ediciones, aprovechan el viernes desde bien temprano para ver oportunidades de negocios que ofrecen los expositores.



Los compradores y propietarios de Rincón Ferretero, llegan todos los años a la feria, en busca de productos novedosos.



Una muy buena comitiva del Grupo Maderero Iztarú, de Cartago, llegó a la feria. Como dicen, más ojos ven mucho más que dos.

# BESTON®



**AUDIO ACCESORIOS  
DE COSTA RICA S.A**  
Distribuidor Exclusivo para Costa Rica

☎ (506)2251-9156 ✉ [ventas@audioaccesorioscostarica.com](mailto:ventas@audioaccesorioscostarica.com) 📘 [@craudioaccesorios](https://www.facebook.com/craudioaccesorios) 🌐 [www.audioaccesorioscr.com](http://www.audioaccesorioscr.com)



# ¡NEGOCIACIÓN

El sector de ferretería y construcción volvió a vivir el éxtasis de los negocios con la 19 Expoferretera.





# PURA!



# La crema y **NATA FERRETERA**

Expoferretera 2017 ratificó la apertura del sector hacia los negocios, y a la búsqueda constante de productos nuevos para crear diferencia en un mercado cada vez más competitivo.

Las empresas expositoras, como siempre, como todas las ediciones, sacaron sus galas más novedosas para seducir a los compradores.



**ACA Suministros**

Sitio web: [www.acasuministros.com](http://www.acasuministros.com)  
Categoría: Mayorista ferretero



**Aceros Carazo - Reimers**

Sitio web: [www.aceroscarazo.com](http://www.aceroscarazo.com)  
Categoría: Aceros, equipos fontanería



**Acuarium Piscinas & Spas**

Sitio web: [www.acuarium.com](http://www.acuarium.com)  
Categoría: Mayorista Ferretero



**AEA Accesorios Eléctricos**

Sitio web: [www.aeacr.com](http://www.aeacr.com)  
Categoría: Accesorios eléctricos



**America Expo Group, S.A.**

Sitio web: [www.expo-f.com](http://www.expo-f.com)



**Arte Ferrero - Dihasa**

Sitio web: [www.arteferrero.com](http://www.arteferrero.com)  
Categoría: Acabados, decoración, mayorista ferretero, hierro forjado.



**Audio Accesorios de Costa Rica**

Sitio web: [www.audioaccesorioscr.com](http://www.audioaccesorioscr.com)  
Categoría: Electrónica, Mayorista ferretero



**Avelec**

Sitio web: [www.avelec.co.cr](http://www.avelec.co.cr)  
Categoría: Electrónica, Mayorista ferretero



**Bekaert**

Sitio web: [www.bekaert.com](http://www.bekaert.com)  
Categoría: Alambres y productos de acero



**Camposanto La Piedad S.A.**

Sitio web: [www.lapiedad.co.cr](http://www.lapiedad.co.cr)  
 Categoría: Camposanto - funeraria - crematorio



**Carbone**

Sitio web: [www.empresascarbhone.com](http://www.empresascarbhone.com)  
 Categoría: Ferrería, soldadura, hierro forjado



**Carbones Avante S.A. de C.V**

Sitio web: [www.carbones-avante.com](http://www.carbones-avante.com)  
 Categoría: Ferrería



**Cofersa**

Email: [servicioalcliente@cofersa.cr](mailto:servicioalcliente@cofersa.cr)  
 Categoría: Mayorista Ferrero



**Coflex**

Sitio web: [www.coflex.com.mx](http://www.coflex.com.mx)  
 Categoría: Plomería



**Constructora Mayacon S.A.**

Sitio web: [www.icg.es](http://www.icg.es)  
 Categoría: Software y sistemas



**Corporación SyS de Tibás S.A.**

Sitio web: [www.corporacionsys.com](http://www.corporacionsys.com)  
 Categoría: Acabados de construcción, tablilla PVC



**China TJK Machinery Co., Ltda.**

Email: [info8@chinatjk.com](mailto:info8@chinatjk.com)  
 Categoría: Materiales de Construcción



**DAFESA**

Sitio web: [www.dafesa.com](http://www.dafesa.com)  
 Categoría: Artículos para el hogar



**Distribuidora Plastimex**

Sitio web: [www.plastimexsa.com](http://www.plastimexsa.com)  
 Categoría: Acabados de construcción, tablilla PVC



**Electro Maz Ltda.**

Sitio web: [www.mazcr.com](http://www.mazcr.com)



**Ematec**

Sitio web: [www.emateccr.com](http://www.emateccr.com)  
 Categoría: Sistemas de acceso, barreras, motores abatibles



**Epoxil de Venezuela, C.A.**  
 Sitio web: [www.epoxil.com](http://www.epoxil.com)  
 Categoría: Adhesivos



**Euroramstack**  
 Email: [msoler@redincr.com](mailto:msoler@redincr.com)  
 Categoría: Gypsum



**Fabricaciones Metálicas Chenhu**  
 Sitio web: [www.chenhumetalfabrications.com](http://www.chenhumetalfabrications.com)  
 Categoría: Ferrería



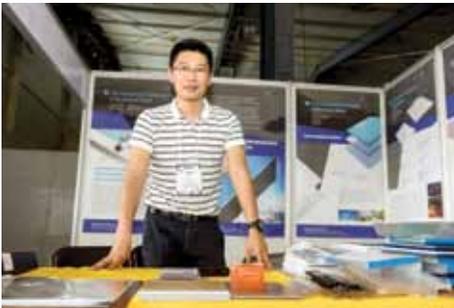
**Ferreterosonline**  
 Sitio web: [www.ferreterosonline.com](http://www.ferreterosonline.com)  
 Categoría: Asesoría gestión ferretera



**Forestales Latinoamericanos**  
[www.forestaleslatinoamericanos.com](http://www.forestaleslatinoamericanos.com)  
 Categoría: Acabados de construcción y maderas



**Fresas del Volcán**  
 Categoría: Alimentos



**Haining Chiancess Plastic Co., Ltda.**  
 Email: [simon@chiancess.com](mailto:simon@chiancess.com)  
 Categoría: Construcción



**Helbert & Cía. S.A.**  
 Sitio web: [www.helbertycia.com](http://www.helbertycia.com)  
 Categoría: Ferrería



**Herramientas Muzin, C.A.**  
 Sitio web: [www.muzin-global.com](http://www.muzin-global.com)  
 Categoría: Equipos y herramientas ferretera y construcción



**Hoggan Internacional**  
 Sitio web: [www.hogganint.com](http://www.hogganint.com)  
 Categoría: Jardinería, closets y puertas



**ICEC S.A.**  
 Sitio web: [www.icecsa.net](http://www.icecsa.net)  
 Categoría: Ferrería



**Imacasa de Costa Rica S.A.**  
 Sitio web: [www.imacasa.com](http://www.imacasa.com)  
 Categoría: Ferrería



**Impafesa S.A.**

Sitio web: [www.impafesa.com](http://www.impafesa.com)  
Categoría: Ferrería



**Importaciones Los Santos**

Sitio web: [www.importacioneslossantos.com](http://www.importacioneslossantos.com)  
Categoría: Calzado de seguridad



**Importaciones Marroll**

Sitio web: [www.marroll.com](http://www.marroll.com)  
Categoría: Ferrería



**Importaciones Vega S.A.**

Sitio web: [www.importacionesvega.com](http://www.importacionesvega.com)  
Categoría: Mayorista ferretero



**Importadora Industrial A Uno, S.A.**

Sitio web: [www.valvulas.cr](http://www.valvulas.cr)  
Categoría: Válvulas



**Importadora Quigo S.A**

Sitio web: [www.impquigo.com](http://www.impquigo.com)  
Categoría: Automotriz



**International Hardware Corporation**

Sitio web: [www.ihd.com.pa](http://www.ihd.com.pa)  
Categoría: Ferrería



**J&P Sistemas y Soluciones**

Sitio web: [www.jpsistemas.com](http://www.jpsistemas.com)  
Categoría: Software y sistemas



**Lhaura Vet SA**

Sitio web: [www.lhaura.com](http://www.lhaura.com)  
Categoría: Ferrería y fibras



**Luceco México S de RL de CV**

Sitio web: [www.luceco.mx](http://www.luceco.mx)  
Categoría: Iluminación



**Mavhisa S.A de C.V**

Sitio web: [www.mavhisa.com](http://www.mavhisa.com)  
Categoría: Vidrios



**NT Centroamérica - Mecate Superior**

Sitio web: [www.mecatesuperior.com](http://www.mecatesuperior.com)  
Categoría: Mecates



## Óptima Seguridad

Sitio web: [www.optimaseguridad.com](http://www.optimaseguridad.com)  
Categoría: Cajas de seguridad para  
hotelería, negocios



## Persianas Canet S.A.

Sitio web: [www.persianascanet.com](http://www.persianascanet.com)  
Categoría: Acabados de construcción y  
tablilla PVC



## Prodex Comercial S.A.

Sitio web: [www.prodexcr.com](http://www.prodexcr.com)  
Categoría: Acabados de construcción,  
aislantes térmicos



## Protel / Dispaelec

Categoría: Accesorios Eléctricos



## Remuca LTDA.

Sitio web: [www.remuca.com](http://www.remuca.com)  
Categoría: Ferrería



## Revista TYT

Teléfono: (506) 4001-6722  
Sitio web: [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)



## Rotoplas

Sitio web: [www.rotoplas.com](http://www.rotoplas.com)  
Categoría: Tanques



## Servicios Centroamericanos S.A.

Email: [vmelendez@sercensa.com](mailto:vmelendez@sercensa.com)  
Categoría: Mayorista Ferretero



## SHANGHAI XUELI

Email: [shxueli@shxueli.net.cn](mailto:shxueli@shxueli.net.cn)  
Categoría: Fabricante de muebles



## Sistemas de Plomería SharkBite

Sitio web: [www.sharkbite.mx](http://www.sharkbite.mx)  
Categoría: Plomería



## Soluferca SRL

Contacto: Cristina Morales  
Fb: [solufercacr](https://www.facebook.com/solufercacr)  
Categoría: Mayorista ferretero



## Spectrum Brands

Sitio web: [www.spectrumbrands.com](http://www.spectrumbrands.com)  
Categoría: Cerraduras, grifería y  
herrajes



**Ternium**

Sitio web: [www.ternium.com](http://www.ternium.com)  
Categoría: Zinc, y materiales de construcción



**Tornicentro**

Sitio web: [www.tornicentrocr.com](http://www.tornicentrocr.com)  
Categoría: Tornillería y herramientas



**Vertice Diseños, S.A**

Sitio web: [www.verticecr.com](http://www.verticecr.com)  
Categoría: Estantería



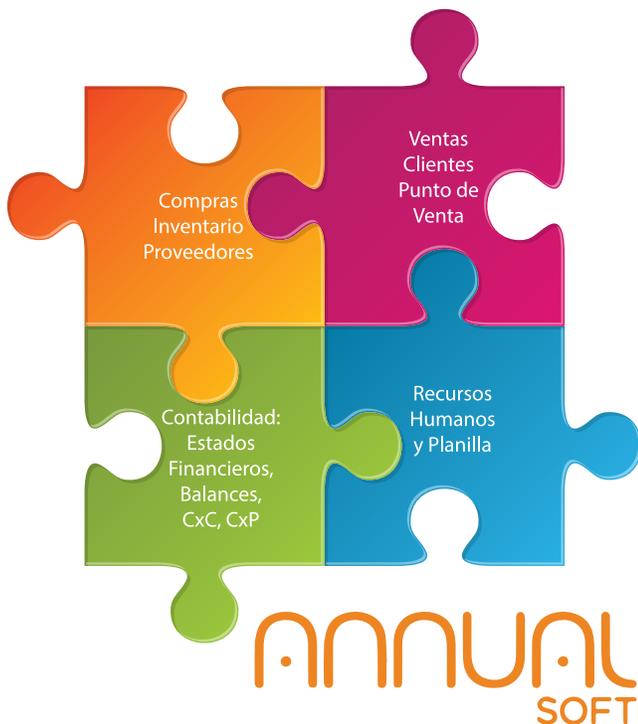
**Vetro Mosaico, S.A.**

Sitio web: [www.vetromosaico.com](http://www.vetromosaico.com)  
Categoría: Acabados de construcción



**Zhejiang Liutong Plastic Co., Ltda.**

Email: [sales@chinapipes.com](mailto:sales@chinapipes.com)  
Categoría: Materiales de Construcción



**Queremos convertirnos en su aliado de Negocio**

Gestione oportunamente su Fuerza de Ventas con aplicaciones que les permita en tiempo real determinar su ubicación en el cliente para determinar el tiempo invertido por oportunidad.

Dele acceso a sus vendedores a un app para poder realizar pedidos como parte de su Gestión de Ventas.

Potencie las Ventas con Indicadores que oportunamente les permita redefinir la estrategia.

Optimize los Inventarios con la información que le permita medir la rotación y rentabilidad de sus productos estableciendo reglas operativas para optimizar costos.

Nuestra solución Annual cuenta además con una suite de más de 200 reportes de Ventas, Inventario, Flujo de Caja, Financieros, Contables (incluye las declaraciones de Ley)

Torres Paseo Colón, Torre A, Piso 9, Oficina 908, San José, Costa Rica.  
Teléfonos: +506 - 4000.4944 website: [www.jpsistemascr.com](http://www.jpsistemascr.com)



# Caribe muy **FERRETERO**

El Ferretero del Año y La Ferretería del Año se fueron este año para el puerto del Atlántico, allá en Limón, la ferretería Ferremundo del Caribe, se dejó todas las medallas.

Belén, Pedregal.- La emoción se apoderó de todos los presentes, mucho antes de la hora... Muchos de los que llegaron desde temprano, y desde lejos, también aprovecharon para saludar a sus socios de negocio y conocer a fondo y más distendido, la oferta de productos que traían las empresas.

Poco a poco los nominados y acompañantes fueron pasando al estrado por su medalla y un certificado que los identifica como uno de los clientes y empresarios preferidos por el sector.

Y es que los nominados fueron elegidos por todos los que integran el sector ferretero, tanto mayoristas, agentes vendedores, personal de las ferreterías y cualquiera que estuviera ligado al sector ferretero.

En total, fueron más de 20 nominados, los que en esta ocasión fueron reconocidos en Expoferretera.

**Mucha expectativa**

La hora anunciada llegó y cuando todos estuvieron en el estrado se anunció la ferretería elegida por todos los que emitieron sus votos por medio de la página oficial del evento: [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)

Los hermanos Yeemid y Kit Lee, ambos empresarios y propietarios de Ferremundo del Caribe, en Limón serán los representantes del sector y reconocidos como Ferreteros y Ferretería del Año 2017 - 2018.

“Para nosotros significa un premio al esfuerzo y nos indica que el camino que llevamos es acertado. Nos sentimos muy contentos por esta elección”, dijo Yeemid, en el mismo momento



Los nominados: los ferreteros nominados, segregados por todo el país, acudieron a la cita en Expoferretera.



Yeemid y Kit Lee, Propietarios de Ferremundo del Caribe, de Limón, fueron elegidos como Ferreteros del Año y Ferretería del Año.



Un gran ambiente se vivió de previo a la ceremonia de reconocimiento, con la presencia de ferreteros de todo el país.

que se les anunció el resultado de las votaciones. Para Kit, el reconocimiento es para todos los que conforman el negocio. "Todos los días es una lucha constante por atraer más clientes a la ferretería. Nos actualizamos constantemente, y buscamos mantener relaciones de largo plazo con los proveedores, procurando estar al día en cuanto a productos y tecnologías". La complacencia fue más allá, pues se trata de dos empresarios jóvenes a quien les sobra la energía para competir. "La competencia de hoy, obliga a buscar cada día mejores prácticas de administración. Los clientes saben que con solo caminar unos pasos encuentran muchas opciones, por lo que es fundamental diferenciarse. Estamos muy felices con este reconocimiento".



Cada ferretero nominado recibía una medalla y un certificado, por haber sido elegido así por el sector. Aquí Sergio Padilla y Heleen Romero, de Ferretería Iguana Verde.

# ¡Ellos también GANARON

Los premios en Expoferretera estuvieron más que repartidos. Los visitantes eligieron no solo el accionar de sus mayoristas, en cuanto al servicio al cliente, sino hasta la forma de demostrar sus productos.



Actividades para cautivar al cliente (certificados)

**Primer Lugar: Bosch - Cofersa**

**Menciones**

Prodex  
Vega  
Canet



Stand mejor organizado (servicio al cliente)

**Primer Lugar: Impafesa**

**Menciones**

Carbone  
Cofersa  
Vega

## Producto Innovador (9 Menciones) \*\*\*\*encuesta (certificados)

**Menciones**

- 1- Taladro atornillador, Bosch
- 2- Atornillador eléctrico en serie, Soluferca
- 3- Arrancador, Cargador, Iluminador selfie, Vega
- 4- Muzin Global, Hidrolavadora de alta presión
- 5- Máquina de soldar multiprocesos, Carbone

- 6- Extensión eléctrica, Luceco
- 7- Disco de corte ultradelgado, Impafesa
- 8- Biodigestor autolimpiable, Rotoplas
- 9- Duchas eléctricas con música, Hydra, Remuca
- 10- Tornillos inteligentes, BAR, Eweco



**Mayor Poder de Convocatoria  
(Dato de entrada)**

**Primer Lugar: Vega**

**Menciones:**

Impafesa  
Cofersa  
Audio Accesorios



**Mayor afluencia de Público  
en Retos Ferreteros**

**1. "Apuesta a ganar con Best Value, de Importaciones Vega"**

**Menciones:**

Innovaciones herramientas y accesorios Bosch,  
Bosch (COFERSA)  
Instalación de Aislante Térmico Reflectivo,  
Prodex  
Demostración Herramientas Neumáticas,  
Soluferca



**Stand más innovador y creativo**

**Primer Lugar: Forestales  
Latinoamericanos, S.A**

**Menciones:**

Vega  
Prodex  
Carbone  
Canet

# Expoferretera también es **INTERNACIONAL**



## Avante sabe de carbones

Con una visión clara de lo que querían lograr, la empresa mexicana Avante, busca desde sus inicios, surtir carbones de manera seria, en apuesta a ser una empresa segura y confiable. Para el Representante de Ventas, Armando García, Expoferretera es una oportunidad para crear contactos y conseguir clientes. “Desde hace un tiempo, hemos visto que Costa Rica es un país con un enorme potencial que debe ser explotado”, expresó.

También agregó que Avante es un proveedor que resguarda la calidad de sus carbones con precios accesibles y con una amplia experiencia de fondo.

**Armando García, Representante de Ventas y Estela Cortez, Vendedora de Avante.**

## Epoxil: pegamento multipropósito

Lizeth Vásquez y su esposo, hace 11 años, vieron la necesidad que había en Venezuela de crear un producto multipropósito. Ante esto, decidieron formular con adhesivos epóxicos una línea para hacer todo tipo de reparaciones; y de ahí nació Epoxil.

Gracias al acogimiento que tuvo este producto en Venezuela, sus creadores decidieron que era necesario una expansión internacional. Por tal razón decidieron viajar a Costa Rica y asistir a la Expoferretera para conocer el mercado y expandir la marca y sus beneficios; esto con el fin de buscar clientes nuevos y distribuidores de un producto que afirma ser la solución adhesiva para todo tipo de reparación.

**Lizeth Vásquez Gerente de Comercialización y Mercadeo de Epoxil, dice que nadie les hace la “pega” con este producto.**



## Luceco: iluminación inglesa

Desde luces de trabajo hasta reflectores, fue lo que los visitantes de Expoferretera se pudieron encontrar en el stand de Luceco. Una empresa inglesa que según Jorge Rivera, del Área Comercial, busca crear alianzas estratégicas en el mercado costarricense.

Esta empresa europea que hasta la fecha tiene más de 70 años de experiencia, mostró productos de iluminación LED para diferentes espacios, entornos y enfoques y dio muestra de los beneficios y las especificaciones de cada uno.

**Jorge Rivera del Área Comercial, y Héctor Guerrero, Director Comercial de Luceco.**





Existen 2 tipos de  
PUNTOS : El equivocado  
y el **NUESTRO**

**Soldadoras & Consumibles**

La soldadura de las grandes obras en  
COSTA RICA y en el resto del mundo



**DISTRIBUIDOR AUTORIZADO**



**ACEROSCARAZO** +



Asesoría Técnica · Capacitación Personalizada a Clientes · Taller de Servicio Autorizado

[www.aceroscarazo.com](http://www.aceroscarazo.com) | [www.freimers.com](http://www.freimers.com)

[contactenos@freimers.com](mailto:contactenos@freimers.com) | [info@aceroscarazo.com](mailto:info@aceroscarazo.com)

Teléfonos: +506 22 22 12 27 | +506 40 00 12 27 - Fax : +506 22 22 55 59

Para su mayor comodidad,  
nos trasladamos al

**COYOL DE  
ALAJUELA**

Espérenos

**AGOSTO 2017**



## En busca de importadores

'Crecimiento' es la palabra que utilizan diferentes empresas internacionales para referirse al mercado ferretero. Razón por la cual muchos están buscando crear relaciones bastante estrechas con empresarios costarricenses.

Un ejemplo de ello es Shanghai Xueli, quienes participaron en la Expo para conseguir nuevos clientes e importadores interesados en todo tipo de herrajes.

Según el representante para Centroamérica, Hugo Jérez, decidieron venir porque pese a que ya trabajan con varias empresas nacionales del mercado maderero, han visto en los últimos años, el gran potencial de los ferreteros en el mercado costarricense.

**Hugo Jérez (Representante para Centroamérica), Simon Qiu, Director, Ping Jie, Gerente General, Ivette Olivas y su hija, todos representantes de Shanghai Xueli.**

## Aquí le ayudan a importar de Oriente

Como ferreteros buscamos alguna empresa que nos pueda vender productos al mayoreo, sin embargo, en algunas ocasiones los estándares de calidad no son muy buenos.

Ante esto, Mónica Hu, como Directora de Logística de la empresa china Chen Hu, vino a Costa Rica con el objetivo de dar a conocer su negocio y proveer a los ferreteros una opción viable para traer productos al por mayor, de fabricantes confiables.

Hu afirmó a que la empresa tiene estándares de calidad altos; y dentro de sus labores está la gestión, compra y control de los fabricantes; para que de esta forma su servicio sea implacable.

**Monica Hu, Directora de Logística y Alejandro Gómez, Gerente de la empresa Chen Hu.**



## Tendencias de impresión en vidrio

Poder crear edificios con fachadas espectaculares, originales y con diseños de alta calidad, es lo que un profesional de la construcción se puede encontrar al utilizar la impresión de tinta en cerámica, de Mavhisa.

Desde hace más de 30 años, Mavhisa ha incursionado en el mercado de la maquinaria para la impresión de vidrios en México, sin embargo, para el Promotor de Ventas Internacionales de esta empresa, Juan Ignacio Romero, es pertinente abrirse en el mercado costarricense, y con ello ser una herramienta de innovación tanto para los ferreteros, como para el país en el general.

**Juan Ignacio Rivera, Promotor de Ventas internacionales de Mavhisa S.A., asegura que vinieron a la feria a marcar la pauta con la innovación.**



**Luis Sánchez, Coordinador de Comercio Exterior de Helbert y CIA, S.A., estuvo en Expoferretera reforzando la presencia de las válvulas.**

## Helbert: válvulas “cafeteras”

Luis Sánchez, Coordinador de Comercio Exterior, llegó a Expoferretera con el objetivo de mejorar la presencia y darle mejor reconocimiento a los productos de la empresa colombiana, Helbert.

Esto se da a partir de la representación que Sánchez dio de las válvulas de Helbert, cuya calidad se puede observar tanto visualmente como a la hora de tocarlas.

Las válvulas presentadas son de bronce, hierro y aluminio para aire, agua y vapor, y cuentan con más de 48 años de experiencia en el mercado colombiano y 10 en el costarricense.



**Mike Wilhem Encargado de exportaciones, de Vetro Mosaico, asegura que en este mercado hay muchos amantes por los mosaicos, un producto de muchas oportunidades.**

## Vetro Mosaico puso el arte en la Expo

El interés por crear relaciones entre Vetro Mosaico y los ferreteros costarricenses tiene una historia de 15 años. Para ello, Mike Wilhelm, de la sección de exportación, decidió visitar Costa Rica para buscar amantes de los mosaicos y los usos que se le dan.

Wilhelm, afirmó que su idea de venir ha sido bastante provechosa, ya que con los pies en la tierra, se ve el gran potencial que tiene el mercado ferretero costarricense. Indica que en Expoferretera tuvo la oportunidad de conversar y contactarse con personas que al igual que él, aman los mosaicos y la unión de las personas por una obra de arte. De hecho, logró varios negocios.



SIGUENOS EN:   

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

# ¿En la ferretería, vendemos O SÓLO NOS COMPRAN?

Hacer “downsizing”, o “de atar” el negocio (como mejor lo decimos en español) parece ser la primera estrategia que piensan los empresarios que tienen un local comercial cuando las ventas bajan.

Un amigo dueño de una ferretería se quejaba días atrás porque los negocios no iban tan bien como él lo esperaba. Indicaba que las ventas habían bajado y que los costos parecían subir constantemente. ¿Y qué pensás hacer?, le pregunté. “Creo que voy a hacer un recorte de personal”, me respondió.

Hacer “downsizing”, o “deflatar” el negocio (como mejor lo decimos en español) parece ser la primera estrategia que piensan los empresarios que tienen un local comercial cuando las ventas bajan. Sin embargo, igual que se lo probé a mi amigo ferretero, otra estrategia aún más interesante y de mayor impacto es elevar la tasa “Ventas por Empleado” (VXE).

Si estoy vendiendo un millón de dólares al mes, con 10 empleados, y mi competencia —en iguales condiciones— está vendiendo lo mismo con 8 colaboradores, entonces la tasa VXE de ellos es mejor que la mía. Están logrando mayores resultados con menores recursos.

La segunda pregunta que le hice a mi amigo fue: “¿en su ferretería, cuánto de lo que se facturó el mes pasado fue realmente “ventas”, y cuánto fue sólo “compras” que nos hicieron?” Porque no es lo mismo, ¿correcto? Si mi personal de mostrador o de sala sólo está atendiendo las solicitudes que hacen los clientes que ingresan al local, entonces lo que tenemos ahí son “toma-pedidos”, no vendedores, y la ferretería está desperdiciando cerca de un 40% de su potencial de ventas.

Recordemos que los tres objetivos de un muchacho de mostrador en la ferretería, a la hora de estar cara a cara con el cliente, son: a. Que el cliente quiera el producto. b. Que el cliente quiera comprarlo a nosotros (no a la competencia), y c. Que el cliente quiera comprarlo ahora (no dentro de dos horas ni dentro de una semana). Y para que ello suceda, ocupamos que el sistema impulse una verdadera mentalidad de ventas proactivas entre nuestro personal.

## Venta cruzada

¿Sabía usted que el 37% de las ventas de McDonald's provienen de la venta cruzada o del “upsell”? Sí, 37 % de los millones que gana McDonald's todos los días en todo el mundo proviene de tres preguntas que nos hacen en mostrador: a. ¿Lo quiere en combo? b. ¿Lo quiere a lo grande? c. ¿Desea un pastelillo o un postrecito adicional? Se llama la venta de “combos”. Acostumbre a sus muchachos en la ferretería a que siempre piensen en combos: Qué va con qué. Este cliente vino a buscar “X”, pero yo con eso puedo venderle también “Y”.

Pero es usted mismo, el dueño o administrador, quien debe impulsar esa mentalidad de venta cruzada, facilitándoles instrucciones escritas de lo que pueden ser combos en su ferretería. Prepare agrupaciones de productos (combos), peguelos a la vista del personal (no del cliente) y dé seguimiento a que siempre sus muchachos ofrezcan algo adicional. Y, por favor, que se olviden de aquella frasecita tonta que uno escucha de los toma-pedidos de mostrador. ¿Sabe cuál es?: “¿Alguna otra cosita?”

## Cuando llueve, todos quieren mojarse

Para que lo anterior se dé, para que su personal esté dispuesto a ofrecer siempre un producto adicional, a vender más, a “despezuñarse” para “que nadie salga de la tienda con las manos vacías”, usted —necesariamente— tendrá que indexar (unir) resultados (ventas) con ingresos (dinero).

El vendedor de mostrador debe saber que cuanto más venda, cuanto más facture, cuanto más haga sonar la caja registradora, más va a ganar al final de mes. Que él puede poner el monto en el cheque que va a recibir, con su propio esfuerzo. Recuerde que cuando llueve, todos queremos mojarnos. Si usted pide más ventas, exige más esfuerzo, pero si ellos siguen ganando lo mismo vendan un dólar más o un dólar menos, rápidamente caerán en la zona de “comfort”.

## Enséñeles a vender

Finalmente, tenga presente que ellos conozcan todos y cada uno de los productos de la ferretería, no los convierte en vendedores. Los convierte en expertos técnicos. Y “una cosa es el oficio pero otra cosa es el negocio”. Conocer una herramienta a la perfección, “que nadie nos ponga el pie” en cuanto a conocer el producto, no nos garantiza el éxito en ventas. Hay que aprender a convertir las características del producto en beneficios, que es el idioma que el cliente sí entiende.

Para ello, su gente deberá aplicar las técnicas de ventas de mostrador (también llamadas ventas receptivas) para aprovechar a ese mercado caliente que ya entró al local con una necesidad, con una consulta o, por lo menos con una curiosidad.

¡Enséñeles a vender! Hoy, no es estrictamente necesario que sus muchachos reciban seminarios o charlas “en vivo”. Hay tantos, pero tantos artículos en Internet, que si el administrador se lo propone, puede estar alimentando a su gente semanalmente, diariamente si lo desea, con técnicas, trucos, “volados” y “tips” para cerrar ventas en el mostrador.

[www.facebook.com/Uventas](http://www.facebook.com/Uventas)

Canaletas  
Dexson



# Schneider Electric™

## ¡4 Beneficios Inconfundibles!



Cierre hermético  
contra polvo y humedad



Retenedor de  
Cables\*



Plástico protector  
anti-rayas



Con cinta extra  
adherente\*

\*Aplica para ciertos modelos y tamaños



Soluciones desde la conducción de cables  
hasta la identificación de los mismos.

[schneider-electric.co.cr](http://schneider-electric.co.cr)

Continuamos fortaleciendo nuestras líneas de productos,  
somos distribuidores autorizados en Costa Rica.

**ELÉCTRICO**  
**FERRETERO**  
DISTRIBUIDOR MAYORISTA

✉ [info@electricoferretero.com](mailto:info@electricoferretero.com)

☎ (506) 4055-1777

🌐 [www.electricoferretero.com](http://www.electricoferretero.com)

📍 El Eléctrico Ferretero Distribuidor Mayorista

## Productos Ferreteros



### El sistema FlexiClick

es una herramienta con 5 funciones, que está constituida por el atornillador GSR 18 V-EC FC2 Profesional, más los accesorios: portabrocas, martillo perforador SDS-plus, ex-céntrico y angular. Además, posee un accesorio para transformar el atornillador en un martillo perforador.

Distribuye: Cofersa • Tel. (506) 2205-2525



### Atornillador eléctrico en serie

Es una atornilladora que trabaja también como taladro, pero en ella no se tiene que colocar el tornillo manualmente, sino que se va autoalimentando con tiras de 50 tornillos

Distribuye: Soluferca SRL  
Tel. (506) 2290-9614



### Láminas de zinc con color

Ternium ofrece dos opciones en zinc para los techos, la lámina galvanizada normal, y el zinc con color verde, el cual da la apariencia de estar pintado..

Distribuye: Ternium  
Tel. (506) 2562-3500



### Porta Herramientas.

Cinturón ajustable de lona. De 7 y 13 compartimentos. Exceletes para el hogar y el trabajo.



### Candado de clable

Cable de acero y forrado plastificado. incluye 2 llaves. Diametro 10mm y largo 1mt. Ideal para motos y bicicletas.



### Cadena galvanizada

Eslabones electrosoldados  
Para uso pesado y ligero  
6 Límites de carga  
6 medidas  
Presentacion en cubetas

Distribuye: Imacasa  
Tel.: (506) 2293-2780



### Máquina de soldar multiprocesos

4 en 1, Powermaster 205 de Carbone posee tecnología inverter, lo que hace que el consumo de energía y amperaje sea bastante bajo. Tiene transistor IGBT, y es una máquina portátil de poco peso. Es 4 en 1 porque solda TIG AC/DC, electrodos y plasma.

Distribuye: Carbone Costa Rica  
Tels. (506) 2291-9407 / 2291-9349



### Pintura Comex Sketch

Es una resina transparente que se puede aplicar encima de cualquier pintura de agua en acabado mate y lo que hace es convertir la pared en una pizarra acrílica. Como pasos, se mezcla la resina con el catalizador, se deja reposar cinco minutos, se agita y se aplica. Es necesaria solamente una mano y endurece en siete días.

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

# ¿Cómo vender MÁS TUBERÍA?

De un estudio realizado en España, se desprende que las mujeres, por ejemplo, son, en la mayoría de los casos, las decisoras de compra de los productos de pintura (52%), jardinería (33%), cocina (28%) y mobiliario y ordenamiento (38%); mientras los hombres son responsables de la compra de los productos de electricidad y ferretería (56%), herramientas (41%), baño y fontanería (30%) y construcción (11%).



Y es que esta categoría a nivel de ferretería, cobra cada vez más fuerza, gracias al empuje de tanto competidor que busca abrirse paso en el mercado.

Los trabajos de plomería o fontanería, por ser labores que al final de la obra, no son visibles, no requieren de mayor estética sino más bien de mucha eficiencia.

Es quizás una de las razones por las que son menos las mujeres que acuden a los negocios ferreteros como compradoras de tubería, llaves, mangueras, entre otros productos que componen el mundo de la fontanería.

El área de plomería o fontanería, actualmente en nuestro mercado, ocupa una porción de más o menos un 6% en el total de venta de cualquier negocio. Es de los productos que menormente se exhiben por su bajo valor estético, y porque su venta, con excepción de las mangueras de abasto no es tan incremental, si se le compara con otras categorías.

## ¿Cómo vender más productos de fontanería?

Al ser una categoría que el cliente adquiere ya sea porque tiene una emergencia, cuenta con un proyecto nuevo y se encuentra en la etapa de detalles, o descubrió que existen tecnologías mucho más eficientes y aceptó hacer un cambio en su casa, oficina o proyecto, se podría incrementar la venta de accesorios de PVC, tubería, mangueras de abasto y otros productos, atendiendo detalles como:

Mantener en la ferretería siempre una base de datos de fontaneros, que puedan ayudar a los clientes en sus trabajos.

Ubicar una exhibición más llamativa, por ejemplo en una cabecera, a la vista del cliente. Muchas ferreterías incluso utilizan ejemplos de conexiones entre codos uniones, tapones, llaves, entre otros. Destacar, cuando las hay, promociones y descuentos, e incluso hacer combos con productos complementarios.

Para los perfiles grandes de tubería, que son los que ocupan espacio, negociar con proveedores que tengan respuestas rápidas de entregas, para no incurrir en espacios ociosos.



## Soy

# EAGLE

Calidad  
garantizada



Productos certificados

Con más de 35 años  
fabricando soluciones  
eléctricas con respaldo.

Tel: (506) 2261-1515  
Fax: (506) 2237-8759  
Zona Industrial Z, La Valencia  
Heredia, Costa Rica

► [www.eagle.cr](http://www.eagle.cr)  
f Eagle Centroamericana

# Fleximatic HECHO PARA DURAR...

Por Fleximatic

En Fleximatic e Importaciones Re Re, buscan que el mercado reciba productos de calidad, para lo que necesariamente fueron hechos.

El proyecto del apartamento estaba casi terminado, las instalaciones quedaron casi para el último día, antes de entregar. Sin embargo, por no buscar en el mercado las alternativas de más calidad, utilizaron accesorios sin respaldo ni garantía.

Al día siguiente, cuando los trabajadores llegaron a hacer los detalles finales, se toparon con los pisos inundados, prácticamente echados a perder por el exceso de humedad que habían recibido. Los accesorios no soportaron la presión del agua y colapsaron.

Precisamente, interesados por los hogares que buscan instalaciones seguras y confiables, los accesorios respaldados por Fleximatic se destacan por su calidad de fabricación, garantizando así su funcionamiento y durabilidad a la hora de la instalación, brindando diversas opciones para las necesidades de cada usuario.

#### Cuerpo reforzado

En el país, Importaciones Re Re es la empresa encargada de la distribución de todos los productos de Fleximatic.

Por ejemplo, en la línea de grifería, Fleximatic cuenta con la llave de jardín de uso doméstico con acabado en latón y cuerpo reforzado, otorgando

una presión máxima de 100 PSI (7 kg/cm<sup>2</sup>). Incluso las mangueras se distinguen por su alta resistencia a la torsión y variaciones de presión, gracias a su trenzado en aluminio. Cuentan con insertos de latón y tuercas de zinc niquelado, que aseguran un ajuste perfecto en la unión del lavatorio, fregadero o al inodoro.

El juego de perilla "Queen" es el complemento ideal para el rediseño del baño, que además de brindar un toque estético y minimalista, está fabricado de zinc con doble capa de cromo para mayor durabilidad en su uso. Diseñado con tornillo con rosca estándar de 1/4".

En Fleximatic ofrecen eso y más soluciones en grifería, desarrolladas con materiales altamente resistentes a la corrosión, reforzando su sello de garantía.

**fleximatic**®  
Instale Calidad y Confianza  
[www.fleximatic.com.mx](http://www.fleximatic.com.mx)

Cód. 4132  
Cód. 4476  
Cód. 4601  
Cód. 2477  
Cód. 4138

Distribuido por  
Importaciones  
Re Re S.A.

GRUPO  
**RERE**

Tel: 2236-8000

# Más de 28 años de **INNOVAR EN PLOMERÍA**

Coflex es una empresa mexicana fundada en 1989 en Monterrey, Nuevo León, México, que durante más de 28 años ha contribuido al desarrollo de la industria de la plomería en México y el continente Americano.

Por Coflex

La marca Coflex se ha posicionado con firmeza en la categoría de instalación y mantenimiento de plomería en sus distintos mercados, y es sinónimo de calidad y confiabilidad.

La constante innovación en el diseño, desarrollo y fabricación de productos, la alta eficiencia en procesos de fabricación, la implementación de estrictos sistemas de calidad, el uso de tecnología de punta, así como una excelente comercialización y servicio, distinguen a Coflex como empresa de clase mundial. Coflex ha obtenido importantes certificaciones específicas para Chile y Colombia, entre otros países.

## Tres plantas

Coflex integra su producción con sus tres plantas: Planta Conectores Flexibles, Planta de Conexiones Forjadas y Maquinadas, y Planta de Inyección de Plásticos donde se fabrican bridas, cuellos y trampas flexibles, entre otros productos.

Somos el más grande fabricante de Conectores Flexibles en América, con muchos años de experiencia sirviendo al mercado mexicano y con exportaciones a más de 20 países.

Actualmente, hemos innovado con la nueva generación de Conectores Flexibles con Llave de Ajuste (patente en trámite) que es un desarrollo exclusivo de Coflex que permite instalar manualmente ambos extremos del Conector Flexible facilitando la instalación en lugares de difícil acceso, innovación que nos hace evocar la campaña que usaba la marca en 1989: "No batalle, use Coflex".

Además, estos conectores cuentan ahora con una garantía de 20 años.

## No batalle, use Coflex.

Conectores Flexibles  
de **NUEVA GENERACIÓN**

 **coflex** innovación  
en plomería



**¡ NUEVA !  
LLAVE DE  
AJUSTE**

**LÍNEA  
PREMIUM**

Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.  
Tel: (506) 2224 2278 / (506) 2225 8403  
Fax: (506) 2224 6703  
Info@gilcot.com / mundohera@amnet.co.cr  
distribuidor@ooflex.com.mx / ooflex.com.mx



# BrassCraft lanzó nuevos **PRODUCTOS EN AMÉRICA LATINA**

BrassCraft se ha distinguido durante 70 años por ofrecer productos innovadores de alta calidad para plomería. En respuesta a la demanda de categorías adicionales y mayor flexibilidad en precios, BrassCraft ofrece diversas marcas unidas por la calidad y que sus clientes conocen.

Por BrassCraft

## Una nueva alternativa para Plomeros, Contratistas e Instaladores.

Brasscraft Manufacturing Company desarrolló la línea PlumbShop® para ofrecer a plomeros y contratistas más opciones de productos para sus trabajos del día a día, sin sacrificar calidad. Asimismo, ayudar a ferreteros a cubrir un mayor mercado, al proveer los productos necesarios para crecer en un ambiente de negocios competitivo.

PlumbShop ofrece una línea completa de llaves y mangueras para reparaciones y proyectos de construcción:

- Llaves (válvulas angulares para agua) de ¼ de vuelta y cuerpo de metal, diseñadas para uso en sistemas de distribución de agua, caliente o fría, disponibles en 5 configuraciones.
- Mangueras de acero inoxidable trenzado. Cuentan con una manguera interna de PVC reforzada. Se encuentran disponibles en una gran variedad de configuraciones y medidas para grifería, sanitarios, lavadoras de ropa y lava-vajillas.

Con PlumbShop ofrece un producto a precio competitivo fabricado en China bajo los estándares de calidad de USA. El producto cuenta con todas las certificaciones en los Estados Unidos y está respaldado por BrassCraf

## Nuevas mangueras de Polímero BrassCraft

Para aquellos ferreteros que prefieren un producto Premium, hecho en los Estados Unidos, BrassCraft introdujo la línea de conectores / tubos de abasto BrassCraft de polímero. Su tecnología de revestimiento hace que el producto tenga mayor flexibilidad y no se oxide, garantizando la máxima vida útil posible en esta línea. Este producto es ideal para zonas de playa y turismo, porque su material resiste mucho más a la corrosión salina que el acero inoxidable.

Para aquellas ferreterías que quieren destacarse y ofrecer productos especializados, contamos con herramientas y productos de destape de cañerías Cobra. Ofreciendo al plomero la herramienta adecuada. El ferretero podrá destacarse con una oferta única, convirtiéndolo en especialista, y en la opción favorita para plomeros.

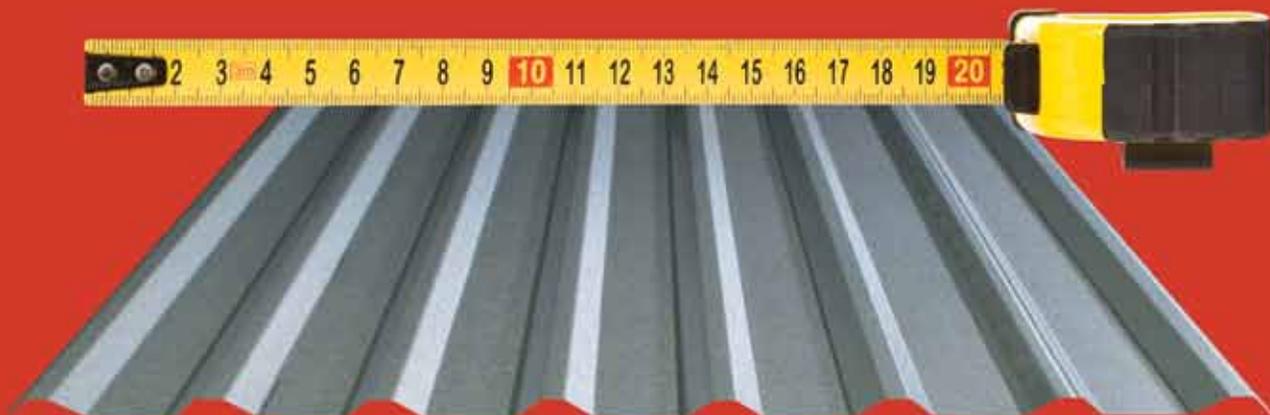
A su vez, para el plomero, utilizar la herramienta adecuada ayuda a reducir sus tiempos de instalación, completando más trabajos por día y logrando frente a su cliente una imagen profesional, motivando que lo vuelvan a llamar o recomendar para otros trabajos.

## 3 marcas de alto nivel de confianza.

Brasscraft Manufacturing Company emplea los más sofisticados procesos de desarrollo de producto, ingeniería y laboratorios de prueba líderes en la industria. Como resultado, plomeros y contratistas saben que están adquiriendo un producto de calidad, respaldado por un líder en la industria de plomería.



# No pagues de más



**Lámina a la medida**  
Sin traslapes ni desperdicios.

**Servicio rápido y garantizado**

**COLOR  
PARA DESTACAR**

**Lámina Galvanizada de Color**

- ✓ Disponible en Lámina Ternium Zintro, Calibre 28 estándar.



**PBX. 2562 3500**

Ternium Internacional Costa Rica, S.A.  
La Uruca, 100 mts Sur del Banco de Costa Rica.  
[www.terniumcentroamerica.com](http://www.terniumcentroamerica.com)



# Rain Block

## Impermeabilizante

Resistencia a  
Rayos Ultravioletas

Elastomérico

Resistencia a los  
cambios de temperatura



Acabado  
Satinado

Anti-hongos

Exterior

Con el respaldo y  
la avanzada tecnología **SUR**

