

# Ave Fénix en Florencia

10 días después de que un voraz incendio consumiera su negocio, en San Carlos, el pasado 26 de abril, Roy Abarca volvió a levantar su ferretería. Agradece el apoyo a sus colaboradores, proveedores y clientes. Hoy, atiende más de 200 compradores diarios.



- 19** Los más vendidos
- 26** Especial de abrasivos
- 31** Automotriz: un negocio aceitado
- 36** Torneca lanzó nueva línea de herramientas

ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



SETIEMBRE 2011 / AÑO 15 / NO. 183

# ¡Confíe en el **Único** Plasterbond®!

Adhesivo reemulsificable para repello y mortero



Mientras que a otros adhesivos se les separan sus componentes haciendo que usted coloque agua en sus paredes, al Plasterbond® NO, garantizándole una colocación segura y de máxima adhesión en cada aplicación.

## Nuestro Laboratorio lo comprobó:

Dejamos reposar el Plasterbond® y otros adhesivos durante 3 días y este fue el resultado:



**¡No permita que sus repellos se caigan!**



# Los mejores silicones y selladores acrílicos



## Los expertos recomiendan Lanco

Comparta con nosotros su proyecto nuevo o de remodelación. Busque en los centros de pintura o en ferreterías al experto en pinturas, él le recomendará el producto Lanco ideal para sus necesidades. O bien llámenos al 2438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará. [www.lancopaints.com](http://www.lancopaints.com)

Síguenos en



# CONTENIDO



¡Invencibles! Vaya demostración en el “paint ball” la que dieron algunos de nuestros amigos del sector. Un convivio nocturno, organizado Expoferretera. Gracias por acompañarnos.

## 10 PINCELADAS

### 18 MERCADEO

#### ¿Por qué razones se pierden clientes?

Si no se ha hecho esa pregunta antes, es hora de que se la haga, y conozca que un 68% se pierde por el mal servicio recibido. Siendo tan grande el porcentaje es indispensable que se cambie de mentalidad para orientarse al servicio, en todas las actividades.

### 19 EN CONCRETO

#### ¡Los más vendidos!

El sector ferretero se mueve a un ritmo aproximado de ¢2.800 millones diarios en ventas, y en el que todos sus actores luchan a diario por incrementar esta cifra. Aquí una muestra de los productos que buscan obtener rotaciones más agresivas.

### 26 Especial de abrasivos

Los productos abrasivos siguen conformando un complemento altamente necesario en ferreterías, que ven incrementadas sus ventas, gracias a las mejoras y novedades de fabricantes y mayoristas.

### 31 AUTOMOTRIZ

#### Un mercado muy aceitado

Los aceites de motor conforman un sector arduamente peleado, tanto que al hacer números podríamos estimar que con una flotilla vehicular de más o menos 1,050.000 unidades, éste representa una tajada promedio mensual de más o menos ¢17,850 millones, y que en dólares representaría un rubro cercano a los \$35 millones.

### 36 PERFIL

Torneca se “mandó” fuerte. Al querer darse “duro” en el mercado de herramientas eléctricas, lanzó una nueva línea Milwaukee.

### 38 EL DEPENDIENTE

¿Cuál es la promoción de producto que más recuerda? ¿Le ayudó a vender más?

### 39 CIMENTOS

### 40 EL FERRETERO

#### Un Ave Fénix en Florencia

Roy Abarca, aún, después de varios meses, habría de recordar, como una pesadilla enclavada, aquel nefasto 26 de abril, cuando su ferretería ardió en llamas, pero también tiene muy presente que tan solo 10 días después, ya estaba nuevamente atendiendo clientes.

Los primeros en color  
te traen lo último  
en tendencias.



COLOR DEL AÑO  
LIME TWIST  
89YY78/269

Tendencias para el 2011



# En nuestra próxima edición

OCTUBRE / TYT 184

## Pintura, químicos, aerosoles y accesorios

Pintura para exterior e interior, barnices, especialidades, impermeabilizantes, anticorrosivos, automotriz, escaleras, brochas, lijas, espátulas, adhesivos, goma blanca, selladores, cintas, cintas métricas, limpiadores de superficie, esponjas, baldes, solventes, bandejas, rodillos, pistolas eléctricas para pintar, pistolas automotrices, equipos de medición y cálculo, escobas, toallas, indumentaria para pintar.

## Productos del agua

Bombas para agua, tanques para agua, sistemas hidroneumáticos, hidrolavadoras, filtros, mangueras y plomería, tubería, grifería interna y externa, válvulas de riego, calentadores de agua y accesorios, productos par limpieza de drenajes y detaqueo, coladeras, válvulas, químicos para destapar drenajes, filtros para fregadero, filtros de agua.

Cierre Comercial: 26 de Setiembre

## Anúnciese en TYT



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

## CARTAS

### Se requiere vendedor

La empresa Multitools, anda en busca de un vendedor con los siguientes requisitos:

- 1-) Experiencia en ventas de sala y clientes directos
- 2-) Automóvil propio
- 3-) Preferiblemente, con conocimientos de mecánica, especialmente en herramientas y suministros automotrices
- 4-) Bachiller o al menos 9 año de colegio
- 5-) Que viva en las zonas de Heredia, Alajuela, San José
- 6-) Disponibilidad Inmediata

Interesados comunicarse al teléfono: (506) 8890-4127

### Ferretería en venta

Vendo ferretería. Total del terreno 2800 m2. El negocio consta de ferretería, materiales de construcción y depósito de maderas. Tiene más de 35 años de estar en la zona de San José, Hatillo. Se encuentra en total funcionamiento.

Interesados pueden llamar al: (506) 8813-7574 ó enviar un correo a: fulate1@hotmail.com

Precio: ₡ 508,580,000 (\$1,000.000) y se escuchan ofertas.

Se puede vender todo en conjunto: terreno, infraestructura, inventarios, camiones, cargador, montacarga, programas de contabilidad, inventarios, entre otros, o se puede vender por separado. Se recibe una casa o lote como parte de pago.

### De luto

En TYT, lamentamos con profundo pesar el fallecimiento del señor Leonel Peralta Volio, padre de nuestro amigo y cliente Jaime Peralta, Presidente de Rally de Centroamérica. Hacemos llegar nuestro abrazo solidario a su estimable familia, en estos momentos de dolor.

## Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de TYT en:



2222 vistas  
[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)



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

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

# TORNECA Y CARBORUNDUM LLEGARON CON

# LA FUERZA ROJA

La mejor tecnología en  
abrasivos con:

- Discos para esmerilar
- Discos de Corte
- Pliegos de lija
- Rollos de lija
- Copas

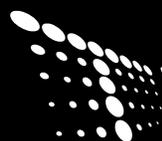


**CARBORUNDUM**

Tecnología en Abrasivos

Tel.: 2207-7777 [www.torneca.com](http://www.torneca.com)

Síguenos en:  



Distribuidor exclusivo

**TORNECA**



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

## ¿Y el avión?

ganar un comprador constante. ¿Qué es preferible: una compra única de un ₡1 millón o 20 de ₡100 mil? Nos parece muy atinado el comentario de este vendedor, que en verdad, además de expresar una fuerte vocación hacia el servicio al cliente, demuestra tener claros sus objetivos, de hacer crecer un negocio, su trabajo, y no vender por vender.

Hay que entender que el primer eslabón de contacto con el cliente es el vendedor, el dependiente. Éste es quien tiene el poder para solucionar o no el problema del cliente, y es básicamente el responsable de que el comprador lleve éste o aquel producto, ésta o aquella marca, pero siempre debe hacerlo procurando que aquel que compra, y más si es por primera vez, regrese nuevamente, pero no precisamente para reclamar. Su fuerza de ventas, tiene la

capacidad para aumentar o disminuir este rubro, para hacer la diferencia entre un mes malo y uno muy bueno, para determinar cuánto se va a vender o cuánto se va a dejar de vender. Los proveedores lo saben, y por eso la lluvia de incentivos en muchos negocios.

Y con este poder, el vendedor tiene que entender que si su recomendación es “sagrada” en los oídos del comprador, debe procurar tener cada vez más recomendaciones atinadas, aumentar su cartera de clientes, pues el comprador cuando vuelve, probablemente busca al mismo colaborador para que lo atienda de nuevo, o bien para sentar su reclamo cuando se siente decepcionado, y por qué no, hasta engañado.

Por eso, tenga en cuenta que la próxima vez que le pidan un avión, mejor pida las coordenadas.

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

- ¿Qué pasa con el dólar en Costa Rica?
- Kativo dio a conocer su color del año
- Megaferreterías en los mercados hondureños
- Venta de cemento cayó 40% entre 2009 y 2010

## CRÉDITOS

### Presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net

### Directora General

Michelle Goddard  
michelle.goddard@eka.net

### Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

### Asesor Comercial

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

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y Diagramación

Nuria Mesalles  
Irania Salazar Solís  
Marianne Nanne

## Suscríbese

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

### Circulación

suscripciones@eka.net  
Tel. 2231-6722 ext152



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

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

# Acumulá, Ahorrá y Ganá

con



y



Quando usas  
Sista se nota.

## ¿Cómo gana el comprador de la ferretería?

Gane un 10% de descuento y un premio\* por la compra de X unidades de Sista Silicón de 300ml o Pattex No Más Clavos de 360g. El premio puede ser por ventas acumuladas, pero si es por una sola compra, obtendrá una bonificación adicional en Silicón Uso General Transparente de 300ml. **Se verifica contra factura de distribuidora.**

### ▶ 48 unidades

Llave maya 4G. (Una sola compra gana 2 Silicones)



### ▶ 72 unidades

Radio Reloj Despertador Sony. (Una sola compra gana 4 Silicones)



### ▶ 144 unidades

Parrilla eléctrica (Grill y Plancha). (Una sola compra gana 7 Silicones)



### ▶ 240 unidades

TV Portátil con Radio y conector de carro. (Una sola compra gana 12 Silicones)



**Período: del 16 de agosto al 15 de octubre o hasta agotar existencias.**



**Premio especial:** Por 24 unidades compradas de Pattex No Más Clavos 100g gana una t-shirt GRATIS.

▶ Por cada Cartucho de Sista Silicón de 300ml vendido gana



▶ Por cada Cartucho de Pattex No Más Clavos de 360g vendido gana



**Mínimo de venta para pagar el premio 10 unidades combinadas.**

El dinero lo cancela el Agente de Ventas de la Distribuidora contra copia de factura una vez al mes (corte al 15 de Setiembre y corte al 16 de Octubre). Se aceptará reporte de la ferretería si es de sistema y viene detallado por ventas de cada vendedor.

Promoción exclusiva para Dependientes de Ferretería y Depósitos de Construcción. Aplican restricciones.

**Período: del 16 de agosto al 15 de octubre.**

\*La compra puede ser combinada. Promoción exclusiva para Compradores de Ferretería y Depósitos de Construcción. Aplican restricciones. Premios hasta agotar existencias. Fotos con fines ilustrativos.

Calidad **Henkel**

## PINCELADAS

### “Mandé a la gaveta todos los productos”

Fue hace más de 5 años, cuando decidí hacer caso a mi sangre de comerciante, y meterme en todo esto de la ferretería. Antes mi negocio era solo de venta de llantas, aceites y baterías, pero me di cuenta que la gente de San Isidro de Heredia, requería un lugar dónde encontrar de todo.

Antes de nosotros estuvo apostado El Lagar, pero desistieron en sus intenciones de tener una tienda en el centro, y se quedaron con una sola, un poco más hacia arriba, en el este, y fue cuando le entré.

Sabía que la ferretería requería tener de todo, eran muchos productos y apenas contaba con

un espacio de más o menos 450 m2, así que decidí mandar a hacer gavetas por todo los zaguanes del negocio. Sabía que así se aprovecharía más el espacio, los 9 mil productos serían más fáciles de acomodar y ubicar, y nos íbamos a hacer más eficientes. Nuestra diferencia también ha sido estar centralizado, tener un solo lugar para todo.

Las 13 personas que hoy trabajan conmigo saben que me gusta que haya mucho orden y así lo han entendido, pues solo de esa forma se puede tener un mejor control de todo. Aquí todos tienen la oportunidad de ir creciendo.

Al día recibimos la visita de más o



**Freddy Vargas (de tercero), Propietario de Centro Ferretero Frecafa en San Isidro de Heredia, dice que un negocio requiere un orden estricto si quiere ir creciendo, y eso lo ha inculcado a todo su personal.**

menos 300 clientes, y para nosotros está prácticamente “prohibido” decir: “no hay”. Nunca he sentido temor por los competidores, más bien los veo como amigos, incluso hasta les he facilitado productos cuando no tienen algo y requieren despachar con urgencia.

Ese día, entre todos los clientes que abarrotaban el lugar, encontramos a Manuel Arce, un comprador que dijo venir a este lugar porque “me atienden con rapidez y disfruto viendo tanto producto”. Será acaso que las gavetas sí dan resultado...

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

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



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

• Tel: 2433-2727 • Fax: 2433-2423

  
**Pinturas**  
**DICOLOR**

# MACHETES IMACASA

# LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

# ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



● Hoja de acero indestructible.

● Filo duradero.

**imacasa**

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

Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

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

No se quebran ni se doblan ✓

Tienen el temple perfecto ✓

Por el filo dura más que cualquiera ✓

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

## ¡No son iguales!

La marca de confianza y calidad es

# IMACASA

que no lo confundan.

Los machetes originales son de nuestra casa 



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



Fuerza en su trabajo 

Da rienda suelta a la imaginación con ....

**Pinturas  
CELCOLOR**

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



## PINCELADAS

### Le sacan provecho a un nicho

Rafael Román nunca imaginó que los más de 10 años que trabajó para fabricantes de solventes, le servirían para marcar una diferencia en el mercado, y asegurarse 150 clientes diarios, que ven en su negocio casi la única solución de la zona en cuanto a productos químicos.

Para sus competidores es un rival a tomar muy en cuenta.

“Tengo 10 años de estar en Santa Bárbara, y ya el negocio se ha ido dando a conocer con un énfasis especial en el área de solventes”, cuenta Román quien también indica que al tratar de ir más allá, da servicio de venta a otras ferreterías de la zona.

“Hay ferreterías que por ejemplo, necesitan con urgencia un producto especial, y no pueden esperar a que el fabricante lo traiga porque tardaría mucho, entonces me llaman y yo se los vendo. O bien, pasa que quizás un ferretero necesita una unidad de un producto, pero éste solo lo venden por cajas, y si lo compran así, es probable que el resto lo roten muy despacio, y lo solucionan comprándome a mí, pues yo sí les vendo solo lo que necesitan”, agrega Román.

Para este ferretero solo es cuestión de buscar un nicho y explotarlo. “Antes de abrir, hice un estudio de mercado, y vi que la zona no tenía una ferretería especializada. Atendemos mucho taller mecánico y de pintura, hacemos igualación de colores, y manejamos líneas de pintura arquitectónica, además de todo lo que es ferretero”.



Rafael Román, Ferretero de Comercializadora Santa Bárbara, dice que enfocarse y mayorizar en el área de solventes, y de todo para el área de enderezado y pintura, le ha permitido desarrollarse con fuerza en la zona.

# Tesoros Ferreteros

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



**expo**  
**FERRETERA**

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

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

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

Organiza:



## Ferreteros votan por herramientas en Facebook

Desde que subimos la encuesta, no habían pasado los primeros 5 minutos cuando ya había votaciones. Y es que son cada vez más ferreteros los que se unen a la Revista TYT, en su versión de Facebook.

Por esta razón, quisimos medir los resultados sobre cuál es la marca de herramientas eléctricas de más venta, y este es el primer resultado. A la cabeza marcha DeWalt, muy seguida de cerca de Bosch, pero también se muestran con fuerza otras marcas como Metabo y Milwaukee, así como Stanley Black & Decker.

Los resultados aún están disponibles y la encuesta sigue abierta para recibir más votaciones.

El sitio de TYT (Revistatyf Ferreterías) tiene como amigos a ferreteros de todo Latinoamérica y otros países, así como mayoristas y participantes del sector construcción, y hay un amigo peruano que dice que en su país el primer lugar es para Stanley.



# UNIVERSAL DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.

SU TORNILLERO DE CONFIANZA

## HERRAMIENTA DE CALIDAD CON RECONOCIMIENTO UNIVERSAL

MADE IN SPAIN

### bianditz

**IREGA**  
THE ADJUSTABLE IS OUR WORLD

**NUESTRAS MARCAS:**

- UTH
- FAST
- Torn BIG RED
- V-tech
- TONSAN
- XINGLU
- COVALCA
- POWER ZONE

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

# Calidad y tecnología al alcance de todos.



## ¿Por qué conformarse?

Viakon® pone a tu alcance su línea de cables para construcción THHN desarrollados con tecnología de punta para ofrecerte la máxima calidad consistentemente, porque...

- Nuestros cables y alambres THHN cumplen satisfactoriamente la normativa americana<sup>®</sup>, así como la chilena SEC y la colombiana Retie.
- La construcción de 19 hilos en los calibres 14 AWG al 2 AWG, garantiza una mayor flexibilidad facilitando su instalación.
- Debido a su recubrimiento RAD (Recubrimiento Altamente Deslizable) en calibres a partir de 1/0 AWG se obtiene un considerable ahorro de tiempo y esfuerzo al momento de su instalación.
- Cuentan con un marcado secuencial en cables a partir de 1/0 AWG, ayudándote a llevar un mejor control sobre los despachos y durante la instalación del cable.
- Ofrecemos un empaque en cajas de alta resistencia con ventana de verificación del color del producto para lograr un seguro almacenamiento.



## Ni para atrás ni para adelante...

“A veces miro al cielo como implorando que esto mejore, pues cuando tenemos un mes bueno, viene el otro y nos vuelve a golpear, pero no pierdo el optimismo sé que esto tiene que mejorar”.

“El asunto aún está duro, y estamos sostenidos por los mantenimientos y las ventas hormiga que vamos logrando en el día a día”, dijo Eduardo Barrantes, Propietario del Depósito y Ferretería Baquore en Santa Cruz de Guanacaste, y quien al otro lado del teléfono, sonaba con voz reflexiva y hasta preocupado, pero de pronto el tomo de voz le cambiaba y se decía con más fuerza: “sé que vamos a salir de esta”.

Al igual que este ferretero, una buena mayoría aún está a la espera de que la construcción levante de una vez por todas. Y mientras aguardan, los números indican que durante los primeros seis meses de este año, la construcción mostró un comportamiento similar al mismo período del año anterior, según se desprende de la cantidad de metros cuadrados registrados por responsabilidad

profesional ante el Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos (CFIA).

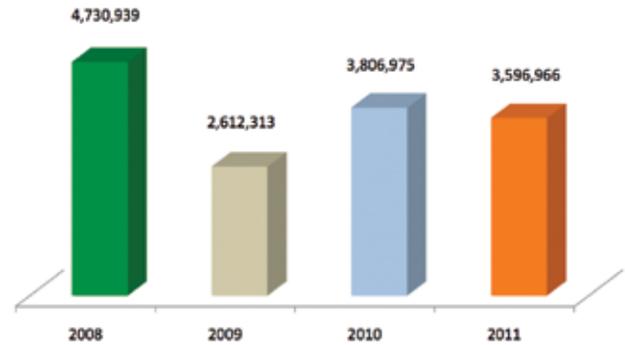
Para este período, se contabilizan casi 3,6 millones de metros cuadrados, lo que representa un 5% menos en comparación con el mismo lapso del 2010. Aún con esta ligera disminución, es un dato más alentador que el observado durante el primer semestre del 2009, que coincidió con la crisis económica mundial. La dinamización que se observa no llega a alcanzar los niveles de los años del “boom” de la construcción, como se desprende de los datos correspondientes al 2008. En el futuro inmediato, no se prevé un crecimiento en la inversión extranjera directa (IED) en los mismos términos que se presentaba previo a la contracción de la economía.

Tras la caída de la inversión extranjera directa durante el 2008 y el 2009, se vió afectada la construcción de obras habitacionales (condominios, apartamentos y casas) especialmente en la región costera del Pacífico Central y Norte.

En este primer semestre del 2011,

**Registro ante el CFIA  
(en m<sup>2</sup>, 1er semestre)**

Fuente: CFIA

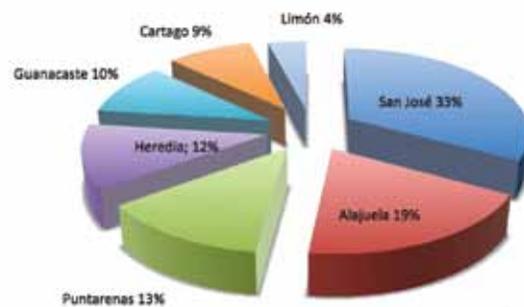


San José lidera el registro ante el CFIA, con un total en este semestre de 1.174.346 metros cuadrados. Alajuela, en segundo lugar, registró 688.041 m<sup>2</sup>.

En Puntarenas, se contabilizaron 474.782 m<sup>2</sup>, un dato cercano a Heredia (422.685 m<sup>2</sup>). Guanacaste (360.805 m<sup>2</sup>) se

encuentra en quinto lugar en registro, seguida por Cartago (318.270 m<sup>2</sup>). En la provincia de Limón, se contabiliza una décima parte del total de la capital (158.038 m<sup>2</sup>), por lo que mantiene la tradición histórica de ser la provincia con menor registro de metros cuadrados.

**REGISTRO POR PROVINCIA (en m<sup>2</sup>, 1er semestre 2011)**



Fuente: CFIA

**Timberline**  
by  
**Amana Tool**

**USELAS Y COMPRUEBELAS...  
“LAS MEJORES BROCAS”**

.....Para Concreto, Metal y Madera.....

**TEL: 2272 - 9020**      **www.reposa.cr**

**REPOSA**



Mi instalación está libre de problemas porque uso



Sistemas Innovadores para la Instalación de Revestimientos Cerámicos y Piedras

## SISTEMAS INNOVADORES PARA LA INSTALACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PIEDRAS



PEGAMENTOS • FRAGUAS • REPELLOS IMPERMEABILIZANTES • SELLADORES

ENCUÉNTRELOS EN LAS PRINCIPALES SALAS DE ACABADOS, DEPÓSITOS DE MATERIALES Y FERRETERÍAS • CONSULTAS AL 2233-4159 • [www.laticrete.co.cr](http://www.laticrete.co.cr)

Síguenos en



Sistemas Innovadores para la Instalación de Revestimientos Cerámicos y Piedras



Piedra de Afilar Norton combinada doble grano. Base gruesa para desbaste y base fina para afilado.

### NORTON



Discos de corte Acero Inoxidable Cónico 7" x 1/16" x 7/8". No contaminante, ideal para acero inox. No produce Rebabas.



Discos Flap Maxi tipo 29 diseñado para la eliminación ligera del material Base, realiza desbaste y pulido en una sola operación.

## El líder mundial en Abrasivos



Discos diamantados segmentados. Corte en seco o refrigerado. Apropriados donde se requiere. Rapidez con alto poder de Corte.



Contáctenos: Tel: 2256-5212 • 2258-3290 Email: [ventas@tornilloslauruca.net](mailto:ventas@tornilloslauruca.net) • [www.tornilloslauruca.net](http://www.tornilloslauruca.net)

# ¿Por qué razones se pierden clientes?

Por Jorge E. Pereira

Si no se ha hecho esa pregunta antes, es hora de que se la haga, y conozca que un **68% se pierde por el mal servicio recibido**. Siendo tan grande el porcentaje es indispensable que se cambie de mentalidad, para orientarse al servicio en todas las actividades.

Es bien conocido que en el Japón se considera que “el cliente es Dios”. Es un sentimiento que subyace en las mejores estrategias de servicio al cliente de las empresas japonesas. Esto puede parecer, a algún extremista religioso, un poco herético, pero es solo una forma de expresar el respeto y sumisión que en Japón se siente por el cliente.

En nuestro lado del mundo, poner primero al cliente y otras iniciativas de programas de servicio al cliente y cambio cultural, fueron llamados, por algunos gurús de la administración, “la disciplina de la década”.

La crisis económica, que seguimos viviendo, ha redundado en reducción de inversiones en el servicio al cliente. Muchas empresas siguen reduciendo personal y costos que se considera innecesarios. Es notorio que por todos lados el servicio al cliente es cada día peor, especialmente por nuestros países.

Hay casos que son tan increíbles, que da risa contarlos. Nos ocurre a diario en todo tipo de negocio o empresas, y no me refiero a las empresas estatales, que son campeonas en mala atención, por la tradicional cultura burocrática imposible de cambiar. Esto pasa, con más frecuencia, en las empresas privadas.

Los elementos de satisfacción del cliente son muchos y complejos. Se inician en la fábrica, cuando se seleccionan los insumos del producto, llegando hasta el soporte postventa. Esto significa que todos y cada uno de los elementos que constituyen la organización tiene que ver directamente con la satisfacción del cliente.

Esto nos dice que la actitud del vendedor no es el único elemento que crea o no la insatisfacción del cliente. La actitud del vendedor, al igual que la calidad del producto, son elementos tangibles y fáciles de percibir por el consumidor. Otros elementos son intangibles, pero ello no significa que sean secundarios. Todos el personal de la empresa - incluyendo los gerentes y ejecutivos - deben entender que son partícipes de la satisfacción de los clientes.

## No basta con decirlo...

Todos tenemos a diario experiencias de horrible atención, de empresas que dicen tener preocupación por ello, y que lo indican en sus majaderías “declaraciones de misión”, pero no se dan cuenta que con solo escribirlas no van a cambiar la cultura de las organizaciones.

Es corriente que se quiera recargar totalmente - en incontables

ocasiones que he podido presenciar - toda la responsabilidad del servicio al cliente, en los departamentos venta y postventa. Esto es una ciega visión de la realidad. En el mundo real, las cosas no funcionan de esa forma.

El servicio es una responsabilidad holística de todos los componentes de una organización. Hay teorías que se plantean formas de conseguir que el concepto de servicio al cliente pueda implantarse en una organización. Esto significa crear condiciones para que se produzca un cambio cultural, que ayude a cada una de las personas que trabajan en una organización a que se sienta responsable del cuidado y atención del cliente.

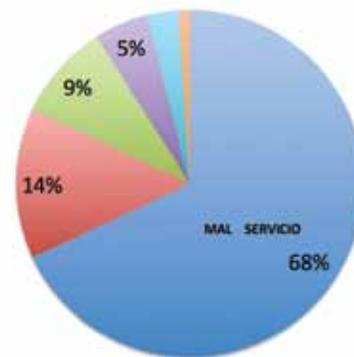
Las teorías son muchas, al igual que los libros y conferencias sobre el tema. Lo que podemos apreciar es que el servicio sigue decayendo y los consumidores no somos dioses, como en el

Japón. Por estos lados los consumidores solo somos alguien que si no existiéramos, los funcionarios de las empresas - incluyendo a dueños y altos ejecutivos - “serían mucho más felices”. Los consumidores somos la molestia necesaria para que a fin de mes reciban sus cheques.

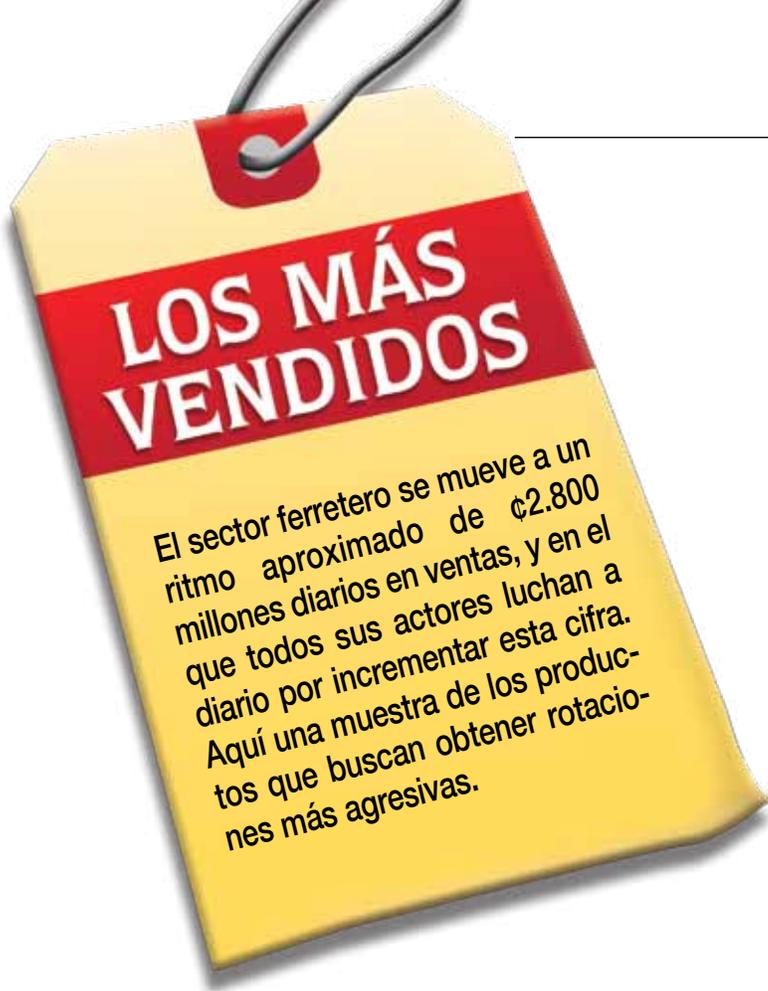
Esto nos está llevando a algo simple y sencillo: compremos por Internet, ya que empresas como Amazon venden de todo, desde libros a pañales, y vemos que las computadoras se preocupan de nosotros, mucho mejor que los seres humanos. Las computadoras como “obedientes esclavos” de seguro creen que los que compramos somos sus dioses. Cosa que los humanos que están en las tiendas, bancos, empresas estatales, por estos lados, nunca podrían pensar, pues creen que los dioses son ellos.

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

Razones para perder clientes



**EN CONCRETO**



Evita el desperdicio y clip magnético para brocha, ajustable tanto a galón como cubeta.

**Distribuye: Megalineas**  
**Tel.: (506) 2240-3616**



Variedad de tamaños. Para enlazar, amarrar, ordenar. Soporta rayos UV, agua salada y otras.

Para no descargar la batería.

**Distribuye: Mistral • Tel.: (506) 2573-7012**



Sistema de acoplamiento para la resistencia muy distinto al tradicional. Fácil instalación, 4 temperaturas. Calentamiento instantáneo.

**Distribuye: Matex**  
**(506) 2291-7878**

## Especial de Productos



Portabrocas de fijación rápida de 13 mm de diámetro. Resistente a los impactos. Control electrónico. Incluye: mango auxiliar flexible de dos componentes con calibre indicador de profundidad y maletín de transporte. Marca Kress. Alemania. 550 Vatios.

Parada de percusión para taladro normal y atornillado. Control eléctrico para el taladro inicial con sensibilidad. Protección del usuario mediante el embrague de fricción de seguridad. Marca Kress. Alemania. 800 Vatios.

Sistema de amortiguación en la empuñadura. Control electrónico para cincelado con presión. Interruptor electrónico, bloqueable para marcha continua facilitando trabajos de cincelado. Fijación del cincel variable en 16 posiciones. Marca Kress. Alemania. 1100 Vatios.



Medidas externas: 55,5 cms. x 38 cms. x 33 cms. Medidas internas: 54 cms. x 37 cms. x 31 cms. Capacidad: 30 kg. Volumen: 58.4 l

**Distribuye: Hidroca • Tel.: (506) 2290-6763**



Lavamanos marca Decolav



Variación en Hierro Forjado



Vidrio block en diferentes diseños



Fácil de instalar. Inmune a las termitas. Fácil de limpiar. Resistente a la humedad. No necesita pintarse

**Distribuye: Plastimex  
Tel.: (506) 2453-1251**

**Distribuye: Dihasa • Tel.: (506) 2233-9925**



Las caretas electrónicas para soldar con ajuste de sombra de 9-13 ofrece una gran resistencia al calor y al impacto. Es ligera y por su diseño brinda comodidad y seguridad permitiendo un gran confort. Disponible en varios modelos atractivos.



La TIG-200A es muy apropiada para trabajo ligero y reparaciones en general, ofreciéndole servicio, duración y rendimiento. Esta soldadora ha sido desarrollada por HUTONG para brindar al usuario la opción de disponer de una máquina TIG/MMA fácil de operar.

**Distribuye: Aceros Carazo • Tel.: (506) 2222-1227**



Bombillos de Leds tecnología SMT.

**Distribuye: Tecno-Lite • Tel.: (506) 2235-6061**



Línea de accesorios eléctricos para montaje superficial. Versátil y fácil instalación. Los interruptores tienen una capacidad de 10 Amperios. Los bornes están protegidos de contacto físico y garantizan el aislamiento evitando contactos accidentales y/o cortocircuitos.

Estética y moderna. Los dispositivos de fácil instalación y mantenimiento. Su fabricación en materiales termoplásticos garantiza una elevada resistencia a los golpes, a la vez que asegura el aislamiento eléctrico. Sus interruptores tienen una capacidad de 10 amperios.



Sistema Monoblock (soporte y accionamientos juntos). Disponibles en colores blanco y marfil. Rapidez y facilidad en su instalación, ya que cuenta con un moderno sistema en el soporte, que además compensa irregularidades en la superficie o el centrado, en la caja rectangular.

“Solución Universal” para oficinas, hoteles, centros comerciales y grandes construcciones residenciales. Ofrece productos con voltajes de operación de 127V hasta 277V e incluye reguladores de intensidad luminosa (dimmers), tomas de protección a personas (GFCI) etc.

**Distribuye: Bticino • Tel.: (506) 2298-5600**

## Especial de Productos



Codo 90° sanitario pared delgada. Amanco renovó su línea de conexiones para tubería sanitaria 32.5 pared delgada, con una nueva línea de moldes de inyección, incorporando nuevos diámetros como el codo de 90° disponible ahora también en el diámetro de 150 mm o 6" pulgadas.



Madera Amatek de pino proveniente de plantaciones forestales renovables para diversas aplicaciones en el sector de la mueblería y de la construcción.



Te sanitaria de pared delgada. Diámetros desde 38 mm (1½ pulgadas) hasta 150 mm (6" pulgadas), forma parte de la nueva línea de conexiones para tubería sanitaria 32.5 pared delgada.



El adhesivo acrílico líder del mercado, especialmente diseñado para incrementar la adherencia de los morteros en la superficie y reducir el fisuramiento y permeabilidad, ahora en una nueva versión: Maxicril-70 Industrial, formulado para pisos de alto tránsito.

**Distribuye: Amanco • Tel.: (506) 2209-3400**



Terminator, Combat y tradicional. Terminator: cacha estriada, inyectada, con remaches de latón. Combat: acabado pavonado que lo protege de la oxidación. Tradicional: pulido, cacha inyectada indestructible.

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



Palas cajueleras o de camping. Acero templado, mango de madera de fresno para más duración.



Revestimiento de gran trabajabilidad, blanco, especialmente formulado para dar un acabado final liso listo para pintar.

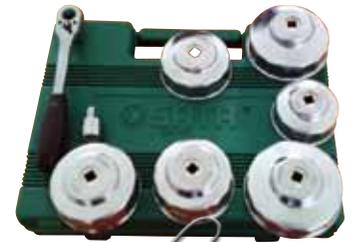
**Distribuye: INTACO  
Tel.: (506) 2211-1717**



Esmeriladora angular de 9". 120 V - 60 Hz. 15 Amperios. Diámetro máximo de disco: 9". 6.500 RPM.



Taladro inalámbrico 18 V. Tiempo de carga de 3 a 5 horas. Shock 3/8". 15 accesorios. Reversa. Velocidad variable 0-550 RPM. Control de torque 24 + 1.



Juego de extractores para filtros SATA código # 09703

Distribuye: Reposa • Tel.: (506) 2272-4066



Puntas con la habilidad de soportar aplicaciones de gran torque. Marca Irwin. Su proceso de fabricación de forja en frío. Permite que la punta tenga una mejor sujeción a la cabeza del tornillo evitando deslizamientos; compatible con todos los taladros eléctricos y sujetadores de puntas.



Rust-Oleum Universal. Acabado Metálico, para todo tipo de superficie, pintura imprimante en uno, pinta en cualquier ángulo. Secado rápido. Aplicaciones: madera, metal, mimbre, cerámica y más. Interior y exterior.



Rust-Oleum Ultra Cover 2X. Amplia variedad de colores y acabados del mercado. Pinta en cualquier ángulo, secado rápido. Aplicaciones: madera, metal, mimbre, cerámica y más. Interior y exterior.



Destornillador de impacto SATA código # 09602

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

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

## Especial de Productos



Repello grueso de alta resistencia, trabajabilidad y adherencia para paredes formulado a base de cemento hidráulico, agregados y modificado con polímeros y fibras con el fin de aumentar la resistencia y disminuir el agrietamiento.



Mortero para nivelar y reparar superficies de apoyo para revestimientos cerámicos y piedras en aplicaciones residenciales y comerciales livianas.



Una pasta para paredes para uso interior y exterior. Formulada a base de cemento blanco, polímeros y químicos de alto desempeño.

**Distribuye: Laticrete**  
Tel.: (506) 2221-3444



Posee una alta capacidad de calentamiento y un diseño ligero que lo hace portátil. Debido a que la bobina de inducción está situada en el exterior de su carcasa, es posible calentar rodamientos de hasta 40 kg. Este. Está equipado con un sistema de protección contra el sobrecalentamiento para reducir el riesgo de daños en la bobina de inducción y sus componentes electrónicos.

**Distribuye: Reimers • Tel.: (506) 2290-1020**



Rango de medición de temperatura por infrarrojos de  $-60$  a  $+625$  °C ( $-76$  a  $+1.157$  °F). Rango de medición de temperatura de contacto de  $-64$  a  $+1.400$  °C ( $-83$  a  $+1.999$  °F). Proporción distancia-al-punto 16:1; Emisividad variable por el usuario entre 0,1 y 1,0; Se proporciona una sonda de temperatura TMDT 2-30 (máx. 900 °C).



Juego de llaves rash articuladas, y variedad de cizallas en diversos tamaños.

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

***Pero, cuál es el disco que le piden sus clientes?***

**...metabo®**



***Corte metal***



***De lija***



***Corte piedra***



***Pulir***

***¡Ofrezca la calidad que le están pidiendo y ahórrese problemas!***



Atención a mayorista ferretero al 2519-5050



## ESPECIAL DE ABRASIVOS

Los productos abrasivos siguen conformando un complemento altamente necesario en los negocios ferreteros, que ven incrementadas sus ventas, gracias a las mejoras y novedades de fabricantes y mayoristas



Esponjas de lija Bosch son sustituto de los pliegos de lija tradicionales, son lavables. Pueden ser utilizadas en cualquier superficie: madera, metal, inoxidable, gypsum. Cuña: para superficies de difícil acceso. Grano Fino. Taco y contorno: se amolda a cualquier superficie. Grano medio, fino y súper fino

Felpas abrasivas Bosch: 100% abrasivas y no tejidas, lo que permite que no se acumule material. Para utilizar sobre superficies de plásticos, maderas, metal, inoxidable, recubrimientos y materiales compuestos. Se puede aplicar manualmente o con lijadora de vibración o palma. Se pueden adquirir en rollos de 100 mm x 10 m y 115 mm x 10 m, así como en pliegos de 152 mm x 22 mm.



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



Bandas abrasivas. Mineral: óxido de aluminio y respaldo de tela. Respaldo lavable. Diseñadas especialmente para opciones de desbaste pesado y acabado. Para trabajos en todo tipo de maderas.

Discos de corte Fast Cut y Desbaste. Alta capacidad de corte. Diseñados para lijado y desbaste integrados. Para operaciones de corte de láminas, tuberías y remoción de cordones de soldadura. Presentaciones: 4", 4 1/2", 7", 9" y 14".

Mineral: alumina zirconia con respaldo de fibra vulcanizada. Para aplicaciones de preparación de superficies y acabados. Para rebajado de madera y fibra de vidrio.

Rollos de lija con respaldo de tela lavable. Para desbaste y acabado en metales y maderas duras. Medidas: 8" X 25 m ó 12" X 25 m.

Distribuye: 3M • Tel.: (506) 2





Lijas de agua Fandeli con amplia variedad de graduaciones para operaciones de acabado, pulido y microacabados tanto en seco como en húmedo.



Bandas Fandeli ideales para tareas mecanizadas de producción en serie, donde la exigencia de la productividad y calidad de acabados en el lijado, es vital.



Discos de corte marca Robtec. Tecnología alemana con amplia variedad de discos para corte y desbaste, tanto para metal y concreto.



Discos Fandeli línea amarilla es una opción en las tareas de lijado sobre madera en blanco, para el trabajo sobre puertas y muebles en general.



Distribuye: Reposa • Tel.: (506) 2272-9020



Lijadora de banda. Utiliza una hoja o pliego para el lijado y desbaste de cualquier superficie. Con bolsa recolectora de polvo. Para trabajos especializados en madera, metal o aluminio, el grano de la lija depende del material y acabado que desee.



Pasta abrasiva. Ideal para talleres de enderezado y pintura. Aplana los rasguños de la chapa pintada. Prepara el fondo para trabajos de pintura. Quita las capas de pintura corroída y elimina las salpicaduras. El tratamiento puede efectuarse tanto a mano como con pulidora. Libre de silicona.



Lijadora Orbital de hoja 1/4". Herramienta alimentada por una hoja o pliego para el lijado y desbaste de cualquier cubierta, con pinzas ajustables. Con bolsa recolectora de polvo y agarre ergonómico. Para trabajos especializados en madera, metal, aluminio. El grano de la lija depende del material y acabado que se desee.



Pasta abrasiva fina sin silicona Sonax. Elimina restos de óxido de pintura, rayaduras, restos de polvo, arañazos y descuelgues de pintura. Ideal para talleres de pintura.

Distribuye: Madisa • Tel.: (506) 2010-6300





ESPECIAL DE ABRASIVOS



Discos Flap en zirconia, para desbaste de metal y para madera.



Discos de corte de metal. Espesores: 16, 2.38 y 3 mm. En 4", 4 1/2", 7", 9" y 14".



Discos de corte para concreto en 3 mm de espesor. En 4", 4 1/2", 7", 9".



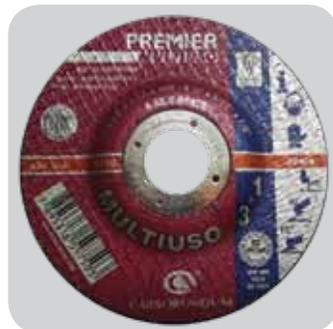
Discos para corte, desbaste y acabado en una sola operación. Marca CGW (Camel Grinding Wheels).



Distribuye: Rosejo • Tel.: (506) 2296-7670



Lija roja Carborundum: Rinde un 30%-50% más, disponible en grano 80 hasta 600.



Disco 3 en 1 Carborundum: permite operaciones de corte, desbaste y acabado en un solo producto, para aplicaciones en cortes rápidos y precisos en aceros, chapas de acero inoxidable, tubos y perfiles.



Disco Surface Carborundum: para aplicaciones en remoción de pinturas, acero inoxidable, nivelación de superficies y desbaste de soldaduras. Presentación en 4 1/2" y 7" en granos desde 40 hasta 120



Discos abrasivos de corte y desbaste. Velocidad periférica máxima 80 m/s. Marca Rottluff, hechos en Alemania.



Distribuye: Torneca • Tel.: (506) 2207-7730



Distribuye: Hidroca  
Tel.: (506) 2549-5600



# Motores aceitados

El aceite es como la sangre del motor y precisamente la hay de muchas marcas y de variados oferentes, que se disputan un mercado de \$35 millones, por mes.

**Un mercado muy aceitado P. 30**



# Un mercado

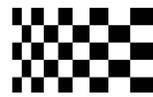
A diferencia de los lubricantes sexuales que nadie se los pelea y cualquiera que los necesite no se debate entre marcas, rendimiento, ni duración, y ni importa mucho si tienen menos o más viscosidad, no pasa lo mismo con los lubricantes o aceites de motor que sí tienen un mercado muy "peleado", en el que todos dicen tener el "mejor" y defender sus posturas con los "dientes bien apretados".

¿Y por qué este pastel tan apetecido? Al hacer nuestros números, podríamos estimar que al existir una flota vehicular de más o menos 1,050.000 unidades, éstos representan una tajada promedio mensual de más o menos ₡17,850 millones, y que en dólares representaría un rubro cercano a los \$35 millones.

Marcas hay muchas y como decimos, todos defienden la suya como "vaqueros". Al indagar en una pequeña parte del mercado, ninguna compañía representante, distribuidora o fabricante dice que su "chiquito" es feo o malo... ¡Veámos!



**Armando Fallas, Gerente de Ventas para Costa Rica de Gonher.** "En la actualidad, el sector de lubricantes ha migrado a un mercado de precio".



## Precio razonable

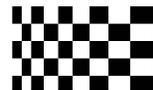
"En el mundo de los lubricantes es fácil decir que tenemos el mejor producto, lo difícil es demostrarlo", dice Armando Fallas, Gerente de Ventas para Costa Rica de Gonher, quien asegura que en su caso se han propuesto mejorar las fórmulas de manera continua.

"Todo buen lubricante debería tener como mínimo un paquete de aditivos como mejoradores de índice de viscosidad, agentes antidesgaste, aditivos de extrema presión, inhibidores de oxidación, corrosión y antiespumantes, detergentes, dispersantes".

Al existir tanta competencia en el mercado, Fallas agrega que "manejamos parámetros de utilidades muy bajos para trasladar al usuario un producto con precio razonable". Y esto lo sustenta al indicar que en la actualidad, el sector de lubricantes está regido por precio "a causa de la gran cantidad de marcas de diversos orígenes, dudosa procedencia y calidad incierta con precios por debajo de lo razonable".



**Marlon Marín, Asesor Técnico y Wilfredo Foulkes, Gerente General, de Enersol,** aseguran que en la venta de aceites, la empresa reporta crecimientos promedio por encima del 32%.



## Fuerza de 200 "bombas"

Para Marlon Marín, Asesor Técnico de Enersol, una de las cartas para competir en el mercado de lubricantes es "que estamos mucho más arriba en los rangos de especificaciones establecidos por API (Instituto Americano de Petróleo, por sus siglas en inglés)".

Y para ello rescata que en el caso de los aceites sintéticos tienen nominación SM para gasolina y CF para diesel, y para los aceites minerales SM para gasolina y CJ4 para diesel.

Además señala que la empresa maquiladora de sus aceites, los produce en Estados Unidos y posee una experiencia de más de 100 años.

"Nuestros aceites están en las 200 estaciones Enersol, y vendemos más gracias a que otorgan un mayor kilometraje", dice Marín.

# *muy aceitado*

## *Rosejo también le entra a los lubricantes*

En esto de los lubricantes, Rosejo no se queda atrás y le entran con fuerza, al llegar al sector automotriz y ferretero con la marca Gunk, de la familia de productos Liquid Wrench que cuenta con grasa blanca, lubricante penetrante, afloja todo, silicón en spray y lubricante para cadena.

“La grasa blanca contiene un aditivo de litio que hace que una vez que impregna en la superficie no se quita, y la única forma sería lavando”, dice Rodrigo Martínez, Gerente de Ventas de Rosejo.

Otro de los productos que también rescata Martínez, dentro de esta categoría, es el lubricante multipropósito ideal para talleres mecánicos, en el arreglo por ejemplo, de puertas.

“En el caso del lubricante penetrante, a diferencia del que posee la competencia, el nuestro evita la corrosión, quita todos los chirridos y es dispersador de agua”



**Addy Schiffer, Encargado de Mercadeo y Rodrigo Martínez, Gerente de Ventas**

## *En envase transparente*

En el tema de aceites de motor, están quienes hablan sobre tener tecnologías de avanzada que procuran un menor desgaste. En este sentido, algunos de los elementos diferenciadores que resaltó Norman Avendaño, Técnico en el Área de Lubricantes de Rally de Centroamérica, distribuidores de Quaker State y RepSol, es la “doble filtración al vacío, lo que permite eliminar sedimentos o partículas pesadas en el producto final, esa es la razón por la que podemos envasar en botella transparente y además en su paquete de aditivos tiene doble anti friccionante lo que permite mayor durabilidad en el motor y desarrollo máximo de sus revoluciones”.

Avendaño coincide que el precio es el factor que manda en el mercado de lubricantes, pero defiende que con un soporte técnico actualizado hacia todos los distribuidores, “se puede hacer mayor diferencia”.

Resalta que los clientes que conforman su red de distribución, reciben capacitaciones técnicas para trasladar la asesoría a los usuarios. “Nuestros aceites son recomendados por las agencias de autos más importantes del país, por lo que le permiten al ferretero o distribuidor vender más”.



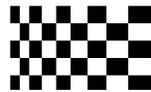
**Norman Avendaño, Técnico en el Área de Lubricantes de Rally de Centroamérica. “Nuestro aceite es como el champagne de los motores”**



**Roberto Gianoli, Gerente Regional de Cyclo, marca de productos automotrices que distribuye Importadora Quigo. “Competimos en desempeño contra cualquier producto del mercado”.**



**Mario Rosales, Gerente de Ventas Mayoreo y Flota de Grupo Q, manifiesta que Pennzoil, en cuanto a especificaciones de aceite, es de las más modernas del mercado.**



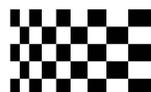
### *Un ciclón de productos*

Cyclo sobrepasa el 40% de participación de mercado, está en 89 países, y es de fabricación americana. Con esta tarjeta de presentación nos recibieron en Importadora Quigo para hablarnos de su línea de lubricantes.

Roberto Gianoli, Gerente Regional de Cyclo, nos habló de uno de los productos estrella: el penetrante lubricante Break Away, que entre sus ventajas destaca que al tomar una pieza de metal oxidada, por ejemplo una tuerca, penetra, le quita el óxido, la deja lubricada, no es inflamable, no tiene silicona.

“A diferencia de otros en el mercado, el nuestro penetra totalmente la pieza y la deja lubricada, facilitando y haciendo más eficiente el trabajo del mecánico”, dice Gianoli.

Otro de los productos en los que el gerente reparó fue en el limpiador de frenos, y destacó que uno de sus valores importantes es que lo usan por distintas agencias, entre ellas la Ford y Toyota. “Con 1 lata se limpian las 4 llantas y sobra producto para limpiar las herramientas”, asegura.



### *Agarrados a las moléculas*

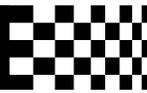
Si algunos en el mercado hablan de que sus aceites poseen moléculas de limpieza, Mario Rosales, Gerente de Ventas Mayoreo y Flota de Grupo Q, dice que ellos no se quedan para nada atrás, y muy al contrario, afirma que en este aspecto marchan a la cabeza.

“Nosotros somos representantes de Pennzoil, un producto americano que tiene el valor de contar con una molécula de limpieza que logra mantener el motor del vehículo impecable, al evacuar la suciedad, consiguiendo que los pistones se mantengan como salidos de fábrica”, asegura Rosales.

Además de esta marca, la empresa también representa Conoco. “Siempre estamos a la vanguardia en especificaciones, y excedemos la norma API”, recalca Rosales quien asegura que para diesel poseen la especificación CJ4 y SM para gasolina.

Sobre la pregunta en qué aventajan a sus competidores, Rosales fue claro al indicar tres factores: “alto rendimiento en la limpieza del motor, un precio adecuado al desempeño y es una marca que otorga valor a cualquier negocio que lo comercialice”.

## Bases hidrocraqueadas



Al mencionar la palabra aceite, en Central de Mangueras, además de “sacar pecho” con sus marcas Phillips y Kendall, según Carlos Zamora, Gerente de Marca de Lubricantes, su fórmula para vender más es sencilla: “Estas dos marcas contienen bases hidrocraqueadas, lo que proporciona que sean lubricantes de alto rendimiento y además generen motores más limpios y con menos depósitos indeseables. En el caso de Kendall, también posee titanio líquido y un paquete de aditivos de primera generación que ayudan a que el motor tenga un 30% más de protección contra el desgaste”, dice Zamora.

Zamora destaca que estos aceites son de fabricación en Estados Unidos, y propiamente en el caso de Phillips, tiene más de 100 años de estar en el mercado mundial.



Jorge Alvarado, Supervisor Automotriz y Carlos Zamora, Gerente de Marca Lubricantes, de Central de Mangueras, defienden a “capa y espada” que de acuerdo con los análisis que han hecho en el mercado, sus aceites brindan un alto rendimiento.



No. S/CP-911-10-10 El tomar licor es nocivo para la salud.



## ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

III EDICIÓN

27 y 28 de octubre, 2011  
Real Intercontinental Hotel & Club  
Tower Costa Rica  
Horario: 3:00 pm a 9:00 pm

Es un evento donde el vino es el protagonista. Distribuidores y productores expondrán sus mejores marcas y usted tendrá la oportunidad de conocer, degustar y escoger entre los mejores vinos del mundo.

**Entrada: 1 día \$35, 2 días \$50**

Incluye copa, porta copa y degustación en los stands, directorio de importadores, revista *Apetito* y *Catas*.

Compre su entrada aquí:

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

Digite en la sección de código de cupón, la palabra *eka* (en minúscula) y adquiera un 5% de descuento.

**Para mayor información:**

Rebeca Salgado: 2231-6722 ext 144  
rebeca.salgado@eka.net

Patrocina: *Apetito*

Organiza: **BANCO NACIONAL**



Choferes de Alquiler  
[www.choferesdealquiler.com](http://www.choferesdealquiler.com)



José Francisco Chaves dice que Valvoline es un producto totalmente americano, a diferencia de otros en el mercado que dicen venir de Estados Unidos, pero se producen en otros países.

### Para 25 y 30 mil kilómetros

Según nos comentó José Francisco Chaves, Gerente de Ventas de SUSA (Servicios Unidos), distribuidores del aceite Valvoline, en el mercado existe una percepción de que este producto es caro, pero de inmediato aclaró que incluso andan con precios más bajos que otras marcas top, “y eso que nuestros aceites sintéticos para motores a gasolina son para 16 mil kilómetros, y 10 mil en los minerales, y en diesel para 25 y 30 mil kilómetros”.

Recalca que este es un asunto de rendimiento mucho más que de precio. “A diferencia de otros, nosotros contamos con plantas petroleras propias, y fue el primer aceite comercializado en el mundo desde 1866. Todos nuestros aditivos son frabricados por Lubrisol, por eso a nivel mundial contamos con las últimas especificaciones, como la SN para gasolina”, dice Chaves.

Señala que los distribuidores que comercializan este aceite, y al ser los cambios de aceite de sus clientes, menos seguidos, “verán sus ventas aumentadas porque van a llegar más compradores a solicitarle el producto, pues la voz se corre con facilidad”, asegura.



### El total del aceite

En Total Petróleo Costa Rica solo hay un total para los aceites: la base y el paquete de aditivos, por eso Eddy Brenes, Responsable de Comercio General de la compañía, dice que “nosotros usamos base 2 y mucha calidad en la parte de los aditivos, lo que hace que cumplamos con todas las especificaciones de fabricantes de vehículos a nivel mundial”.

Afirma que han logrado incursionar con fuerza en la red de distribución como lubricentros, gracias a que conjuntamente con los aceites, instalaron la Escuela Total, con la que imparten capacitaciones a todos los clientes.

“Explicamos en detalle la base de todos nuestros productos, así como la especificación técnica de cada etiqueta, y con esto el cliente puede asesorar mejor al usuario”, rescata Brenes.

Eddy Brenes, Responsable de Comercio General de Total Petroleo. “En algún momento, estuvimos en el canal ferretero y estamos a las puertas de volver a desarrollar negocios con este sector”.

## Freno al colesterol

¿Qué tiene que ver el colesterol con el lodo de un motor? A primera vista pareciera que no mucho, pero en Prolusa, distribuidores del aceite Castrol, dicen que mucho.

“Cuando estamos llenos de colesterol, estamos propensos a sufrir riesgos en el corazón, y cuando usamos un mal aceite en el motor del carro, que es el corazón del vehículo, estamos propensos a que el carro pierda su vida útil”, dice Leonardo Fernández, Gerente Técnico de Prolusa.

Precisamente, según Leonardo, Castrol gana en el mercado de aceites por su dosis de tecnología. “Contamos con una formulación que logra limpiar más que el standard de aceites. Incluso supera la prueba de limpieza en un 40%, según API”.

Fernández sustenta este porcentaje, al indicar que sus aceites poseen el desarrollo de aditivos exclusivos como mejoradores del índice de viscosidad, detergentes y dispersantes.

Menciona que se trata de un producto fácil de vender por el reconocimiento que tiene en el mercado. “Es un aceite que deja ganancias para cualquier negocio”.



Leonardo Fernández, Gerente Técnico de Prolusa, afirma que Castrol es la “cura” a cualquier síntoma de colesterol que presenten los motores.



LUBRICANTES



¡Máxima protección  
a su motor!



DISTRIBUYE  
**Central de  
mangueras  
S.A.**

ISO 9001:2008

CENTRAL 2256-1111 / VENTAS 2010-5500

## PERFIL

Torneca lanzó su nueva línea de herramientas eléctricas Milwaukee con la presencia de casi 200 clientes.

# Torneca

## se “mandó” fuerte con Milwaukee

Torneca quiere darse “duro” en el mercado de herramientas eléctricas, por eso lanzó una nueva línea.

Fue una noche, fueron casi 200 clientes, en sus instalaciones en La Uruca, que presenciaron el rojo intenso que marcaba la sorpresa que Torneca había preparado a sus compradores: el lanzamiento de la nueva línea de herramientas eléctricas Milwaukee.

Y es que Milwaukee, sin alterar la

calidad, desarrolló nuevas herramientas para el área ferretera y con un precio más competitivo.

Mauricio Gazel, Gerente General de Torneca, asegura que la herramienta otorga 5 años de garantía y la idea es “incrementar más el servicio. Por ejemplo, podríamos desarrollar un paquete de mantenimiento, en el que mientras se

repara la herramienta, al cliente se le provee con una sustituta”, dice Gazel.

La actividad estuvo llena de maestros de obra, constructores, industriales y ferreteros que presenciaron una a una las demostraciones con cada herramienta. “Hemos abierto promociones variadas. En algunos equipos,

como los inalámbricos, otorgamos una batería más y para los de dos baterías, se venden con tres, sin que signifique una mayor inversión”.

Además de llevar estas y otras promociones a las ferreterías, la empresa también tiene sus tiendas donde ofrece todos estos productos.



Los clientes tuvieron la oportunidad de observar y participar de las demostraciones de las nuevas herramientas.



Observar las herramientas cautivó a muchos de los compradores ferreteros que empezaron a hacer pedidos, atraídos por el esquema de promociones que “montó” Torneca.

# SEGUIMOS APOYANDO AL FERRETERO

CON LA NUEVA LÍNEA PARA  
EL CONTRATISTA PROFESIONAL

Torneca y Milwaukee únicos  
en ofrecer 5 años de garantía

- Mayor Eficiencia
- Mayor Seguridad
- Más Durabilidad



**Milwaukee**<sup>®</sup>



Tel.: 2207-7777 [www.torneca.com](http://www.torneca.com)

Síguenos en :  

Distribuido por  
**TORNECA**

## EL DEPENDIENTE

## ¿Cuál es la promoción de producto que más recuerda? ¿Le ayudó a vender más?



**Andrés Rodríguez, Dependiente, Ferretería El Guayacán  
Barbareño, Heredia, 13 años de experiencia**

A nosotros nos ha ayudado especialmente las promociones con los taladros Neo y todo lo que representa esta marca. Hay mucha continuidad en las ofertas, con precios cómodos, lo que hace que se pueda "seducir" a los clientes con más facilidad.



**Ricardo Vergara, Asesor de Ventas, Depósito Quijano, San  
José, 15 años de experiencia**

La promoción que desarrolló Plycem para las láminas Fibrocel para cielorraso fue muy efectiva porque aumentaron las ventas para este producto. Los compradores preguntaban y esto indudablemente, facilitó las transacciones.



**Gabriel Guadamuz, Encargado de Ferretería, Centro de  
Acabados La Cascada, Tres Ríos, 11 años de experiencia**

Protecto con la línea Pro, y las láminas JPM de Abonos Agro. Se trata de promociones muy agresivas, que hace que cualquiera se sienta muy respaldado a la hora de intentar vender.



**Sender Zamora, Propietario, Ferretería El Constructor, Barrial,  
Heredia, 15 años de experiencia**

De las que más nos han ayudado, han sido Pedregal con la promoción de bloques de concreto y agregados, Gypsum de Macopa y tubería de Durman. Para estos productos, nos dieron muy buenos precios que trasladamos de inmediato a los compradores. Nos sirvió para hacer buenos negocios.

# HandyMan

- Escaleras de abrir
- Escaleras multiuso
- Plataformas

Normas:  
ANSI  
OSHA



TODAS EN ALUMINIO

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

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

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

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

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2008	-4.09%	-4.22%	-4.42%	-4.51%	0.49%	0.39%	3.89%	6.92%	7.27%	7.55%	6.88%	11.85%
2009	13%	14.19%	14.14%	10.53%	16.23%	11.24%	10.92%	6.15%	6.43%	5.78%	4.59%	4.90%
2010	1.95%	-0.01%	-2.05%	-7.44%	-10.81%	-6.06%	-6.70%	-11.56%	-13.81%	-12.82%	-11.45%	-8.92%
2011	-9.39%	-9.91%	-9.26%	-4.33%	-1.77%	-6.07%	-5.93%	-2.26%				

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

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

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

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

## INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

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

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

Proyección: **TYT**

15%

## INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

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

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

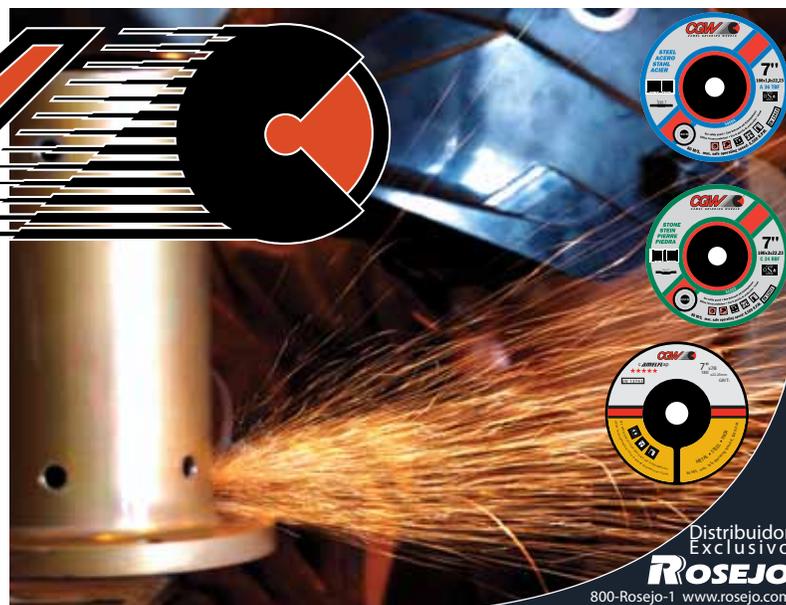


-  Discos de corte y desbaste
-  Discos flap
-  Fibrodiscos
-  Piedras esmeril

Todos los productos CGW son fabricados bajo un estricto control de calidad certificado con los más altos estándares industriales.

**EN, OSA, ANSI.**

CGW responde a las exigencias de **ISO 9001**



Distribuidor  
Exclusivo  
**ROSEJO**  
800-Rosejo-1 [www.rosejo.com](http://www.rosejo.com)

## EL FERRETERO

Roy Abarca (derecha), junto con sus colaboradores, siguen llenos de motivación, ahora tratando de sacar el nuevo negocio hacia adelante.

Cuando las llamas agotaban su último destello, mi mirada estaba fija, y casi sin poder entender lo que decían mis empleados, que sin parar corrían de un lado a otro, tratando de salvar lo mucho por lo que habíamos luchado, lo que todos los días ofrecíamos a los clientes que llegaban.

En mis adentros sentía que todo se había ido, mi sueño, mi futuro, todo. Lo había perdido todo en solo cuestión de un poco de tiempo. El incendio duro en devorar todo, solo una millonésima parte de lo que me había costado llegar hasta aquí.

Y cuando estaba a punto de caer de rodillas, y de que mis manos, en su desesperación tomaran mi cabeza, oí la voz de Nelson, quien tiene más de 10 años de acompañarme: “va a ver patrón que ahora nos levantamos con más fuerza...”

Esas palabras fueron como brillo para mi mente, y me dieron esas fuerzas que rara vez se sienten. Me inyecté de positivismo y aunque sabía que iba a ser más duro que cuando arrancamos por primera vez, decidí “echarle” ganas.



*Ferretería R y R no se dejó extinguir por incendio*

# Un ave Fénix en Florencia

Roy Abarca, aún, después de varios meses, habría de recordar, como una pesadilla enclavada, aquel nefasto 26 de abril cuando su ferretería ardió en llamas, pero también tiene muy presente que tan solo 10 días después, ya estaba nuevamente atendiendo clientes.



### Camiseta bien puesta

El incendio inició a eso de las 10 de la mañana, y eran las 4 de la tarde y estábamos tratando de salvar algo del inventario, pero fue imposible, todo se fue, todo se perdió, no quedó nada... Incluso los registros de las cuentas por cobrar y por pagar quedaron en cenizas.

Ese día fue cuando me di cuenta de muchas cosas, entre ellas, al ver mis colaboradores comprendí que no tenían la camiseta puesta, sino que nunca se la han quitado, y fue cuando empezaron a aparecer los "ángeles", aquellas voces de aliento, de clientes y proveedores que me tendieron su mano, y que lamentablemente, no podría decir que fueron todos, pero los que estuvieron con nosotros, fueron suficientes para darnos fuerzas.

Para nosotros, los 8 que trabajamos aquí, más que una tragedia, se ha convertido en una

experiencia más, y nos ha dado fuerzas y entendimiento para valorar más cada cliente que nos viene a comprar.

Al día siguiente del incendio, todos nos vimos haciendo trámites para la instalación de un nuevo medidor eléctrico, teléfonos y otros servicios. Eso me dio más fuerza para darme cuenta que volver a surgir era el camino. Es cierto, abrimos en menos de 10 días nuevamente, y lo hicimos pensando en hacerlo mejor. Ahora incluso contamos con un parqueo más amplio, y podría decir que con una exhibición mucho más detallada, y eso en la zona, por la competencia, representa un valor muy alto.

Ser ferretero para mí, es más que ser un empresario más, y siento que la vida y Dios me han dado la oportunidad de serlo dos veces, al punto que puedo decir que Ferretería R Y R Florencia, estará aún por mucho tiempo.



En 10 días, Roy Abarca, consolidó nuevamente el sueño de tener su ferretería, luego de perder la primera por un incendio

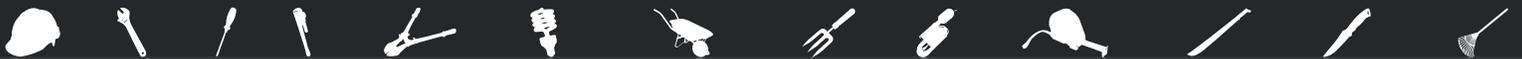


Este es parte del nuevo negocio donde hoy se yergue Ferretería R Y R, en Florencia de San Carlos.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



## LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Capris S.A.	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519-5000	2232-8525	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279-7762	N.D	gobando@celcocr.com
Central de Mangueras S.A.	Jimmy Arguedas	Coordinador Mercadeo	2256-1111	2222-8513	N.D	ventas@centraldemangueras.com
Conductores de Monterrey	Mauricio Soto	Ingeniero	2589-1335	2589-2126	N.D	viakocr@gmail.com
Dicolor LTDA	Edgar Rodríguez	Gerente General	2433-2423	2433-2423		erodriguez@pinturasdicolor.com
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066	2272-1693	N.D	rpinto@disreposa.cr
Henkel Costa Rica	Marvin González	Gerente Ventas	2277-4800	2277-4883	101-3007	marvin.gonzalez@cr.henkel.com
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293-4673	N.D	azamora@imacasa.com
INTACO Internacional H. LTD	Róger Jiménez	Gerente Comercial	2211-1717	2221-2851	N.D	roger.jimenez@intaco.com
Kativo Costa Rica	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	N.D	N.D	adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Líneas Básicas S.A.	Martin Ortiz	Director de Ventas	2233-4159	2221-9952		mortiz@laticrete.co.cr
Rosejo Comercial S.A.	Rodrigo Martínez	Gerente Ventas	2296-7670	2232-7708	N.D	martinez@rosejo.com
Sur Química S.A.	Eduardo Fumero	Gerente General	2211-3400	2256-0690	N.D	e.fumero.l@gruposur.com
Torhema S.A. (Tornillos Uruca)	Denís Córdoba	Gerente Comercial	2256-5212	2258-3909	N.D	ventas@tornilloslauruca.com
Tornillos de Centroamérica S.A. (Torneca)	Mauricio Gazel	Gerente General	2277-7723	2201-7700	N.D	mgazel@torneca.com
Universal de Tornillos y Herramientas	Oscar Castellanos	Gerente General	2222-7676	2256-4090	4569-1000	gerencia@unitorni.com

# ¿Cómo ser un líder de líderes?



¿Está a cargo del Recurso Humano de su empresa? Entonces Congente, el Congreso Internacional de Recursos Humanos es para usted

- ✓ 2 días de conferencias
- ✓ Desayunos de discusión
- ✓ Más de 20 charlas y mesas redondas
- ✓ Almuerzos con colegas
- ✓ Área de exhibición de proveedores

**con gente**  
El congreso Internacional de RRHH

9 y 10 de noviembre, 2011  
Hotel Crowne Corobici

Para más información:  
Sergio Murillo Q. Tel: 2231-6722 ext.143  
sergio.murillo@eka.net

vea todas las conferencias en [www.congente.org](http://www.congente.org)

**EMPRESA TELEFONO FAX**

**ABRASIVOS**

3M COSTA RICA	2277 11 60	2260 38 38
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
CEL INTERNACIONAL	2432 58 68	2440 18 39
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48

**ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN**

ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
FORJAITAL	2244 86 86	2244 76 76
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
INTACO	2211 17 17	2221 28 51
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	2223 11 01
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
PLYCEM	2575 43 00	2553 25 80
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40

**ACCESORIOS ELÉCTRICOS E ILUMINACION**

ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
AEA	2255 36 19	2257 31 55
EATON ELECTRICAL	2247 76 09	2247 76 83
ILUMINACIÓN TECNOLITE	2256 89 49	2248 98 60
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85

**AUTOMOTRIZ**

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

**BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA**

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

**CABLES Y ELECTRONICA**

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

**CERRAJERÍA, CERRADURAS**

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

**CLOSETS**

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

**DECORACIÓN**

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

**ESTANTERÍA INDUSTRIAL**

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

**EMPRESA TELEFONO FAX**

**FERRETERÍA**

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

**GRIFERÍA**

ICEC	2213 50 50	2213 50 51
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810

**HERRAMIENTAS**

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

**HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA**

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

**MEZCLADORAS DE CONCRETO**

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

**PINTURA**

CELCO DE COSTA RICA	2227 95 55	2279 77 62
LANCO HARRIS	2438 22 57	2438 21 62
SUR QUÍMICA	2211 34 00	2256 06 90
KATIVO	2518 73 00	2216 61 84
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39

**PINTURAS EN AEROSOL**

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

**PLASTICOS**

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

**SALUD OCUPACIONAL**

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

**SILICONES Y ADHESIVOS**

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

**TORNILLERÍA**

TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
TORNICENTRO	2239 72 72	2239 28 28
UNIVERSAL DE TORNILLOS	2222 76 76	2256 40 90

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



Cubrimiento perfecto  
Acabado perfecto  
Mantenimiento perfecto

ahora en oferta  
el galón **¢13.000**

**LA BALANZA SE INCLINÓ AÚN MÁS A SU FAVOR**



\*Precio regular ¢20.314. Aplican restricciones. Promoción válida hasta el 30 de setiembre de 2011.