

tuercas y tornillos



■ Ranking de  
Productos y Marcas

p.15

- ¿Cómo creció Fergaz tan rápido? p.24
- Maxiflex quiere campo en adhesivos p.28

# ¡Ella conoce de “Buen Precio”!

Rocío Jiménez, Gerente General de Maderas Buen Precio y Forestales Latinoamericanos, y junto a sus 4 hermanos y 400 colaboradores han hecho crecer sus negocios. Hoy es una de las nominadas al Reconocimiento de Ferretero del Año. p.36



f / Revista TYT

Suscríbase en: [www.tytenlinea.com/digital](http://www.tytenlinea.com/digital)

MAYO 2014 año 18 / No. 215

expo

FERRETERA  
su herramienta de negocios

30, 31 Mayo  
y 1 Junio 2014



Somos  
su proveedor  
de confianza



**Calidad** fabricada  
en nuestra planta de morteros.

**Garantía** garantizada  
en cada producto.

**Variedad** de productos  
para cada necesidad del mercado.

**Respaldo** real al recomendar  
productos INTACO.

**Atención** personalizada y oportuna  
con cada pedido.

**Disponibilidad** de producto  
justo a tiempo.

# A la NUEVA STAINLESS todo le resbala



Nueva fórmula  
Slider Effect

Con la nueva fórmula "Slider Effect" de Stainless de Lanco, nada se pega, toda la suciedad resbala.

Y como siempre, gracias a su tecnología de esferas de cerámica **resiste más de 10.000 lavadas.**

Pinte con Stainless y mantenga sus paredes siempre como nuevas.

## MI MUNDO ES MEJOR CON LANCO

Teléfono: 2438-2257 • [www.lancopaints.com](http://www.lancopaints.com) • Síguenos en 



## 10 PINCELADAS

La gente de Torneca compartió en grande en la feria de Rojas y Rodríguez, en San Carlos.

## 12

### MERCADEO

Se dice que la generación del Milenio – los Millennials – están transformando el marketing de consumo. En verdad, hay que reconocer que el mercado se encuentra en cambio permanente.

## 15

### EN CONCRETO

#### Ranking de Productos y Marcas

¡De productos y marcas... Vive el ferretero! Al por mayor y al detalle, cualquier producto es capaz de insertarse en el mercado y en la preferencia de los compradores... Basta con que pasen el filtro del detallista, y que es quizás el más riguroso.

### Perfil

22 ¡Cambió la contabilidad por la ferretería!

24 “Gacela” de ferretero

26 Fiesta eléctrica

28 “Pegue” al máximo

### Expoferretera

31 ¡Expoferretera seduce a fabricantes!

### El Ferretero

36 Rocío Jiménez, sabe de “Buen Precio”



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

3622 vistas en la edición digital

# Pintando

## Con Protecto y Glidden



### te vas de viaje al país campeón mundial

Al comprar **5 galones** recibe una raspadita y activa el código al número 800-3326700 o en [www.protectomundialista.com](http://www.protectomundialista.com)

GÁNATE



**37 viajes**  
AL PRÓXIMO  
PAÍS CAMPEÓN\*

ADEMÁS



**200 pantallas**  
20 SEMANALES



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



El Color de la Calidad\*



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

### Presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net

### Directora General

Michelle Goddard  
michelle.goddard@eka.net

### Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval  
hugo@ekaconsultores.com

### Directora Eventos

Carolina Martén  
carolina.marten@eka.net

### Asesor Comercial

Braulio Chavarría  
braulio.chavarria@eka.net  
Cel. (506) 7014-3611  
Tel.: (506) 4001-6726

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y Diagramación

DO2 - Design Outsourcing Solutions S.A.

### Colaboradores

Ing. Minor Santillán

### Circulación

Andrea Moodie  
andrea@ekaconsultores.com

Foto de portada: Hugo Ulate

Una producción de  
EKA Consultores Internacional  
Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica  
contacto@ekaconsultores.com

### Reciba una Suscripción Digital Anual de Cortesía\*

Llámenos al Tel.: (506) 4001-6724, o ingrese a [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) y complete el formulario, o escribanos a [suscripciones@eka.net](mailto:suscripciones@eka.net) y le enviaremos la revista digital. \*Aplican Restricciones



## En nuestra próxima edición

### Junio / TYT 216

#### Ranking de las 120 de TYT

Las ferreterías que dominan el mercado

**Cierre Comercial: 15 de mayo, 2014**

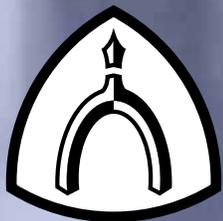
## Aclaración

En la edición anterior, TYT 215, en la página 26, en el artículo del Convivio de Importaciones Vega, el primer párrafo no tiene nada que ver con la nota. Hacemos la corrección al mercado y ofrecemos las disculpas a la empresa.



## Anúnciese en TYT Y exponga en Expoferretera

Braulio Chavarría  
[braulio.chavarria@eka.net](mailto:braulio.chavarria@eka.net)  
Tel.: (506) 4001-6726 • Cel: 7014-3611



# KLINGSPUR

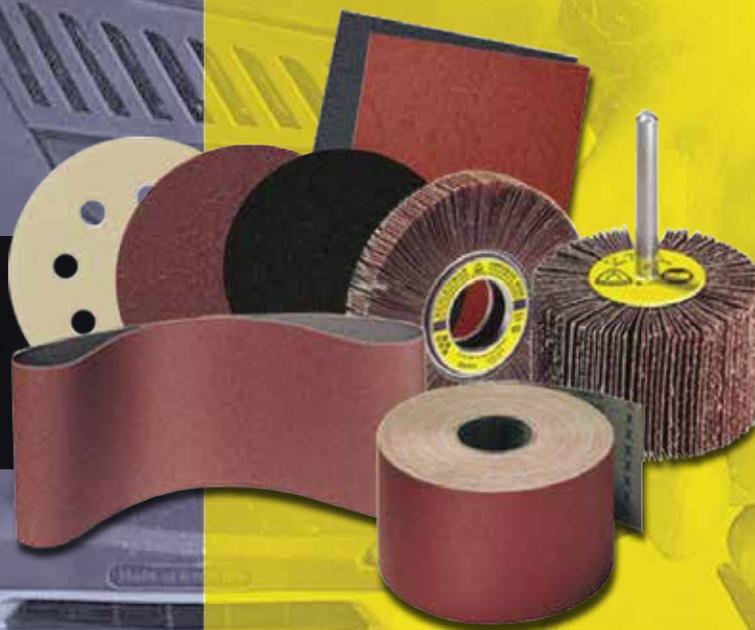
*Abrasive Technology*

**LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA EN ABRASIVOS**

**100% Calidad  
Alemana**



**VARIEDAD DE  
GRANOS PARA  
CUALQUIER  
SUPERFICIE**



Mayoreo Capris  
**2519-5066**  
8000-CAPRIS

mayoreo@capris.co.cr  
**www.capris.cr**



capriscr



# Control sin control **EXCESIVO**

Cada quién tiene su forma de matar las pulgas, y asimismo, cada quien lo hace cómo pueda. Algunos acuden a la tecnología para administrar el día a día, ya sea con una computadora, un teléfono y la otra serie de artefactos que contienen una administración de recordatorios.

Sin embargo, he visto ya varios casos, en ferreteros, en que precisamente, el uso de papeles en la bolsa de la camisa, en los que anotan los pendientes, se ha convertido en una forma eficiente de resolver el día a día, pues se supone que al final de la jornada, o no debe existir ningún papel en el bolsillo o los que quedan están en blanco.

Casualmente, hay algunos autores que recomiendan esta práctica y agregan que si uno de los pendientes no pudo cumplirse durante la faena, éste deberá ser la tarea con la que se inicie al día siguiente.

Aunque parezca rudimentaria es una forma eficiente de mantener el control sobre el negocio, pues al final del día, lo que queda son la mayor parte de las tareas urgentes concluidas, las menos urgentes para después, y las que no urgen del todo, para cuando se pueda.

No importa la forma, aquí lo trascendental que logra el control, es determinar hacia dónde va el negocio, qué curso tiene, y poder dar un golpe de timón en el momento justo, y no luego porque es tarde.

Otro factor y no menos importante, y uno de los que más cuesta, es delegar funciones. Por tratarse de un negocio propio, el propietario o el gerente quieren hacerlo todo para asegurarse de que las cosas se hagan a su estilo.

Sin embargo, esta práctica, por no tener la confianza para delegar, solo hace que las cosas avancen muy lentamente, y que mucho del personal capaz de desarrollar varias funciones esté o subutilizado u ocioso.

Delegar no significa perder el control, pero sí una manera eficiente de operar. Antes del final del día, el ferretero puede tener un reporte de las tareas e incluso corregir en el avance, mientras se dedica a aquellas que inevitablemente no puede dejar de cumplir.

Recuerdo un ferretero que decía vivir más que feliz porque había enseñado a sus colaboradores a su manera y con su medida y era como si el mismo hiciera las cosas. De esta forma, se dedicaba a la toma de decisiones que necesariamente, requería de su análisis. Agregaba que era como confiar en él mismo. Ahora bien, si usted siente que la "barca" se va de lado, ya revisó la bolsa de su camisa para ver cuántos pendientes le falta por cumplir y atender...

**Hugo Ulate Sandoval**

[hugo@ekaconsultores.com](mailto:hugo@ekaconsultores.com)

## Reflexión

El último editorial de la revista TYT, editado por Hugo Ulate, me hizo reflexionar y quisiera me permitieran poder ampliar. Nuestra cultura, nuestra formación o nuestra idiosincrasia, nos lleva siempre a pensar que casi todo lo que ocurre se origina internamente, o que determinada situación es para beneficiar a unos pocos o que sencillamente no entiendo. Esto me lleva a inclinarme a apoyar los comentarios generalizados que no siempre provocan posiciones positivas. En países como el nuestro, donde el mayor ingreso de divisas es el turismo, y nuestra producción es realmente poca y con un gobierno que no brinda planes de desarrollo concretos que ayuden a impulsar nuestra economía, realmente pareciera ser que, como anota Hugo, doña incertidumbre nos cobija.

Sin embargo, en los últimos meses, me he dedicado a visitar diferentes zonas del país, visitando clientes ferreteros, encontrándome un mercado maduro consciente de las implicaciones externas (efectos del dólar en EE.UU), implicaciones internas (falta de planeamiento en entidades de gobierno) y por supuesto, un país en elecciones presidenciales.

A pesar de esto, mi apreciación es que existe un panorama claro en el ferretero, lo que han logrado nadie se los ha regalado, y que la única forma de mantener su patrimonio es no mirar hacia atrás.

Con actitud positiva observo ampliaciones, remodelaciones de sus negocios, incorporación de más empleados y nuevas ferreterías que se abren, lo que me muestra un mercado que lucha, que se resiste a mirar situaciones negativas que lleguen a frustrar sus metas y objetivos.

Hay cosas que no podemos cambiar y posiblemente tendremos que vivir con ellas porque no dependen de nosotros, pero lo que sí existe es una realidad: mi bienestar, el crecimiento de mi empresa, que me miren como un aliado estratégico, o como un competidor exitoso, agresivo, es un asunto propio que solo "Yo" con mis actitudes, perseverancia, compromiso y honestidad, las puedo lograr.

Hay que mirar el futuro con optimismo convencido de que lo que me proponga lo puedo lograr con la ayuda de Dios y con la de mis colaboradores.

Francisco Herrera A.  
Gerente Proveeduría Total Ferretera.  
Cel.: (506) 8841-7519

## Talento humano

Les escribo por que soy fiel seguidor de su espacio en la Revista TYT y siempre me llaman la atención sus publicaciones. Tengo 10 años de experiencia en el ámbito ferretero. Al leer su columna, me surge una consulta sobre el tema del pago de comisiones para los vendedores: ¿podría ser una comisión la diferencia entre un facturador y un vendedor? Sería muy interesante si pudieran referirse a este tema, ya que ahora con todo esto de la gestión del talento humano se aprecia mucho más el aporte del colaborador y se recompensa fomentando el estado de pertenencia a la empresa.

Muchos administradores hablan que las ventas ya están incluidas como función del puesto, mientras que otros dicen que se debe compartir la utilidad de las ventas como recompensa para los vendedores.

Eduardo Rojas  
Correo: eduardoibiza2007@gmail.com

**IMACASA**  
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA  
EN SU TRABAJO**

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

www.tytenlinea.com • Mayo 2014 **TYT** 9

# Pinturas CELCOLOR

Le ofrece **NUEVA**  
**Pintura Antibacterial**  
**de Alto Nivel**



Es una pintura sanitizante especial a base de copolímeros modificados de acetato de vinilo y etileno, recomendada para aplicaciones en hospitales, colegios, quirófanos, clínicas y centros de salud, industria alimentaria, así como en cualquier vivienda, donde se desean acabados de alta calidad y protección para la salud y el medio ambiente.



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

Tel.: (506) 2279-9555

## Pinceladas

### La “volaron” en San Carlos

¡Así es! Este y como ha sido todos los años anteriores, la Ferretería Rojas y Rodríguez, como dicen: “la sacó del estadio”, con su feria anual, a la que invita a todos sus clientes a prácticamente una fiesta, mientras observan los principales productos de sus mayoristas, y aprovechan las promociones.

Más de 40 casas proveedoras se hicieron presentes en esta celebración.

Freddy Rodríguez, Gerente General, se mostró complacido con la asistencia de tanto cliente durante los dos días de feria, e indicó que “es un reflejo del servicio que siempre han recibido”.



Freddy Rodríguez (de naranja) compartió con sus clientes. Aquí con la gente de Tormea, cuando hicieron entrega del premio de un taladro a uno de los asistentes.

### ¡Mande a sus clientes a celebrar con el campeón mundial!

Protecto y Glidden quieren unirse a la fiesta del país que consiga coronarse campeón en el próximo Mundial, por eso lanzó su promoción: “Pintando con Protecto y Glidden te vas de viaje al país campeón mundial”.

Los compradores pueden acceder a la promoción al adquirir 5 galones o una cubeta de pintura, de productos patrocinadores, y recibirán una raspadita con la que podrán activar un número, ya sea en una línea 800 o en el sitio web: [www.protectomundialista.com](http://www.protectomundialista.com)

La rifa será de 37 viajes y además se sortearán 200 pantallas durante la promoción. La promoción finaliza el 31 de julio y en agosto serán dados a conocer los beneficiados con la promoción.



# 3M sabe que capacitar deja ganancias

Todo hace indicar que aquí no dejan nada al azar, ni que los productos anden solos por el mercado, por eso al tomarse muy en serio las cosas, 3M capacitó 30 operarios de la empresa ProEquipos PHI en prácticas de fabricación, mantenimiento y manipulación del acero inoxidable.

Este taller, aunque estaba dirigido a usuarios finales fabricantes de equipos y mobiliario para la industria alimentaria, médica y química, una capacitación de este tipo representa una estrategia que mueve las ventas para quienes distribuyen estos productos.

“A partir de una materia prima, como láminas de acero inoxidable, 3M está brindando un seminario-taller de cómo trabajar ese material para llegar al cliente final con un producto terminado de óptima calidad, abordando temas como la soldadura y el contacto con las máquinas que están en el taller”, explicó Eduardo Fonseca, Técnico Regional de la División de Sistemas Abrasivos. La capacitación incluyó la tecnología más reciente de abrasivos revertidos y acondicionadores de superficie de 3M en sus presentaciones de discos, bandas, ruedas y pliegos.

Igualmente, en otra actividad la compañía presentó su última tecnología en productos eléctricos para la construcción con la presentación de 3 productos, bajo las nuevas tecnologías en conexiones de baja y media tensión; las ductobarras; la protección contra la corrosión en el equipo eléctrico y los nuevos dispositivos “track and trace para rastreo de cables y ductos.



Eduardo Fonseca, Técnico Regional de la División de Sistemas Abrasivos, fue el encargado de capacitar a la empresa ProEquipos PHI en prácticas de fabricación, mantenimiento y manipulación del acero inoxidable.

## SOMOS ESPECIALISTAS EN CARGA



## & LEVANTE



Accesorios Para Cable & Cadena | Cadenas | Cuerdas  
Estibadoras / Elevadores | Montacargas  
Tackles / Pullfits / Polipastos | Cables de Acero  
Carretillas | Eslingas | Gatas & Soportes | Remolques

**loadmaster Crosby®**



(506) 2519-5066  
8000-CAPRIS



mayoreo@capris.co.cr



www.capris.cr

LÍNEA PREPARADO  
AUTOMOTRIZ DE



**NEGRO PARA CHASIS**  
**BLACK CHASSIS PAINT**

**REMOVEDOR DE PINTURA**  
**PAINT REMOVER**

**MASILLA PLÁSTICA 15100**  
**LIGHTWEIGHT BODY FILLER**




**EVERLITE**  
AUTOMOTIVE PRODUCTS

TEL.: (506) 2448-8155    
info@pinturasalfa.com / www.pinturasalfa.com

## Mercadeo

# Ojo al cambio constante **DEL MERCADO**

Por Jorge Pereira

Se dice que la generación del Milenio – los Millennials – están transformando el marketing de consumo. En verdad, hay que reconocer que el mercado se encuentra en cambio permanente.

Las razones para explicar esta aseveración son muchas, claras y contundentes. Es bueno que los comerciantes e industriales, en especial los pequeños y medianos, se den cuenta de ello, porque esos consumidores del Milenio, aún no llegan a su punto máximo de poder de compra. Cuando se encuentren dominando las compras, habrán modificado el mercado consumidor que conocemos de forma contundente.

### Grandes diferencias generacionales que cambian el mercado

Los Millennials se diferencian de las generaciones de más edad por sus hábitos de compra, preferencias de marca, valores, personalidad, costumbres y percepción de la vida.

Para efectos de los estudios de consumo se entiende en el 2014, por generación del Milenio, los jóvenes que tienen entre aproximadamente 18 a 30 años. Otras generaciones son la generación X (30 a 49 años), los baby boomers (50 a 69 años) y la llamada generación silenciosa (70 años o más).

### Involucrados con las Marcas

Lo interesante – desde el punto de vista del mercadeo – es que los Millennials se involucran con las marcas de forma intensa, personal y emocional. Algo bastante diferente a las generaciones anteriores.

Los Millennials esperan una relación de dos vías, con las empresas y sus marcas. A esto se le ha dado en llamar “principio de reciprocidad”.

### Influencian en las compras

Como es lógico, los Millennials se encuentran influyendo en las compras de otros con sus opiniones y comentarios. Lo hacen tanto en sus relaciones personales con otros, como en las redes sociales, de las que son usuarios adictos. Los equipos móviles inteligentes, que se encuentran dominando la comunicación, han potenciado las opiniones de los Millennials, acelerando el impacto de sus opiniones sobre marcas y productos.

### Nativos Digitales

Los Millennials son nativos digitales. Ellos son más conocedores de las tecnologías que las generaciones anteriores. Utilizan sus teléfonos

inteligentes para consultar precios en la Internet en sus visitas a los locales comerciales. En encuestas realizadas a nivel internacional, un 37% de los jóvenes del milenio, dicen sentir “que les falta algo” si no están revisando a diario Twitter o Facebook.

Se estima que un 70% de los Millennials utilizan teléfonos inteligentes y acceden con ellos a la web. En comparación solo un 35% de los baby boomers lo hacen, mientras que menos del 15% de los pertenecientes a la generación silenciosa utiliza equipos móviles.

## Las opiniones virales son poderosas

Las empresas tienen que entender que una experiencia positiva de sus marcas –de parte de los Millennials– les consigue una opinión favorable. Una opinión negativa generada por una mala experiencia, convertirá a un Millenario en poderoso crítico que dejará sentir su descontento en las redes sociales y blogs. Esa crítica negativa, de una persona, puede convertirse en un mercadeo viral, capaz de infectar a miles, por medio de la Internet, en pocos segundos.

## Administrando la marca

El marco plano, lineal y convencional, que la mayoría de las empresas han utilizado para administrar el compromiso de la marca, ya no se sustenta. Los comerciantes en general deben reconocer la realidad: el marketing es un ecosistema de compromiso multidireccional, en lugar de un proceso que es controlado y empujado por la empresa.

## Conclusión

Las empresas deben utilizar toda la gama de medios disponibles, así como los dispositivos móviles, para llegar e impactar a los Millennials, creando conciencia de marca de la forma más rentable posible. Además de utilizar los medios de marketing tradicionales que son de confianza por los Millennials, las empresas deben aumentar su esfuerzo e inversiones en marketing digital.

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



# LIQUI MOLY

## LUBRICANTES Y ADITIVOS ALEMANES



## TECNOLOGÍA QUE SE SIENTE



(506) 2519-5066  
8000-CAPRIS



[mayoreo@capris.co.cr](mailto:mayoreo@capris.co.cr)



[www.capris.cr](http://www.capris.cr)

Importancia del correcto

# DISEÑO DE UNA PUESTA A TIERRA



**Por Ing. Minor E. Santillán Badilla.**

ADECA

Asesoría y diseño eléctrico de Centroamérica

San José, Costa Rica

Tel.: (+506) 8310-3428

Email: [adecasrl@gmail.com](mailto:adecasrl@gmail.com)

En una instalación eléctrica, es de suma importancia tener una excelente conexión a tierra física con un alto grado de robustez, por lo que en primera instancia, es necesario tener claro las razones por las que se hace una conexión a tierra en nuestras instalaciones eléctricas.

Lo primero por considerar es que funciona de forma que permite mantener la estabilidad del voltaje en la instalación eléctrica, a esto nos referimos que un sistema de puesta a tierra va a ayudar a mantener el voltaje de 110V o 220V estables, de tal forma que no deberíamos ver grandes cambios en el nivel de voltaje medido en todos los puntos de nuestra instalación.

Pero, ¿cuál sería el problema que podríamos llegar a tener si se presentan estos cambios? Esto podría conllevar a fallos en nuestros equipos conectados a la red, donde el equipo especifica que se debe conectar a un nivel de voltaje de 110V/220V, y al recibir un menor o mayor voltaje es muy posible que afecte su funcionamiento.

## Fundamental

El otro factor fundamental por considerar es la seguridad que ofrece tener una instalación eléctrica debidamente aterrizada, ya que al momento que el equipo eléctrico sufra algún fallo que energice su chasis o parte del equipo, y una persona tenga contacto con el equipo, la corriente eléctrica se irá a través de la persona con la posibilidad de provocar daños de gravedad.

En cambio, al tener el escenario donde el equipo está debidamente aterrizado, la corriente eléctrica buscará el camino que le ofrezca menor resistencia, que en este caso sería el cable de tierra, brindando de mayor seguridad al usuario. Por estos motivos es de suma importancia realizar el debido dimensionamiento del sistema a tierra, donde debemos considerar el calibre y tipo de cable, tamaño de varilla de cobre, herrajes de conexión y demás elementos.

Es por esto que en ADECA, nos preocupamos que todos nuestros clientes tengan un diseño eléctrico con la debida robustez que merecen, siempre buscando mayores beneficios y comprometidos en no sacrificar la seguridad de su instalación eléctrica a razón de obtener el máximo resultado para la satisfacción del cliente.

**TORNILLOS**  
*La Uruca*

**LIDER  
MUNDIAL EN  
ABRASIVOS**



**El vendedor del mes Norton  
el señor Walter Hernández.**



**EL EQUIPO PERFECTO  
PARA UN EXCELENTE RENDIMIENTO**

Tel: (506) 2256-5212  
Fax: (506) 2258-3909  
[www.tornilloslauruca.com](http://www.tornilloslauruca.com)

¡De productos y marcas...

# VIVE EL FERRETERO!

Al por mayor y al detalle, cualquier producto es capaz de insertarse en el mercado y en la preferencia de los compradores... Basta con que pasen el filtro del detallista, y que es quizás el más riguroso.

Una fotografía es capaz de atrapar un momento en el tiempo, y que a veces es hasta único. Lo mismo pasa con los rankings, pues son una fotografía del mercado en un momento dado.

Así, lo que puede estar entre la preferencia de los compradores ferreteros hoy, bien podría no estarlo en el otro mes, y menos si la marca del producto ha perdido fuerza.

Con esto queremos decir que un producto o una marca no puede quedar huérfana si quiere estar y tomar fuerza en los mostradores de los clientes, no puede perder el respaldo sustentado del mayorista que la representa.

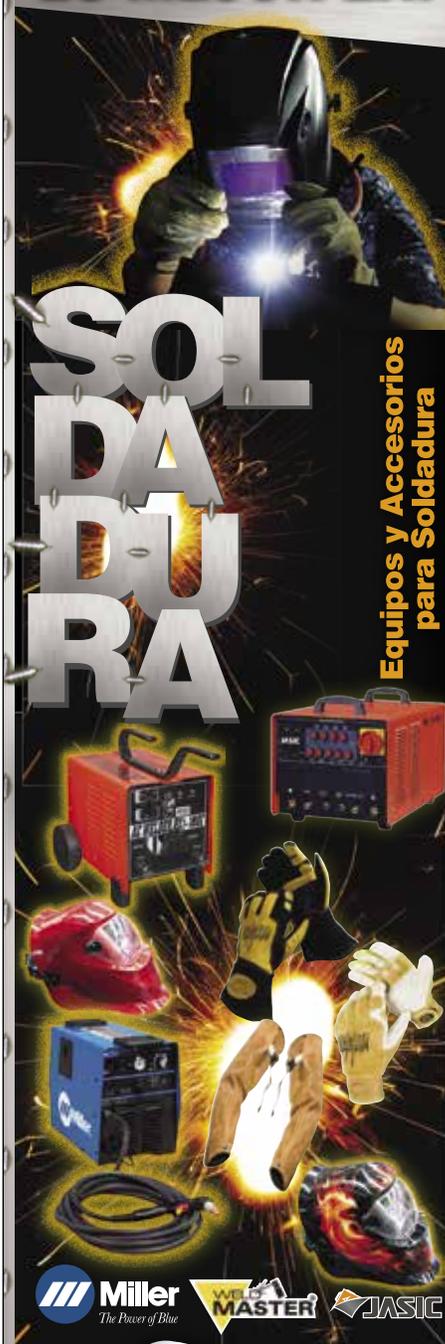
Por eso, las marcas y productos que hoy están arriba reflejan no solo una marcada participación de mercado de sus empresas representantes, pero igualmente, deben seguir por esa senda, estar atentos para no perder fuerza en el mercado.

La competitividad entre marcas y productos refleja una lucha constante por aumentar la cartera de clientes, pero si en algún momento se dejan de lado los valores agregados que trae consigo un producto o una marca, inevitablemente la participación de mercado ha de venir a menos.

No importa si es por precio, calidad, desempeño, entregas rápidas, visitas constantes, asesoría en sitio, capacitaciones acertadas en el momento justo... Esto valores necesariamente, no deben despegarse ni de la marca ni del producto.

Para elaborar este ranking, se hizo la consulta a 100 ferreteros o encargados de compra. La pregunta que se les hizo, fue indicar cuál era su marca de producto preferida para las diferentes categorías. Para aquellos artículos que no poseen marca específica, se les solicitó indicar el proveedor.

**LO-MEJOR-EN:**



**Equipos y Accesorios para Soldadura**



(506) 2519-5066  
8000-CAPRIS



mayoreo@capris.co.cr



www.capris.cr

Rank 2013	Rank 2014	Marca o empresa	Votos	Porcentaje	Proveedor	Gerente General / Propietario	Teléfono
<b>Abrasivos</b>							
<b>Discos</b>							
1	1	Metabo	23	27,6	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000
3	2	DeWalt	15	18,0	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	3	Fandeli	5	6,0	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
3	3	Norton	5	6,0	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	3	Grinding	5	6,0	Fihne	Olman Zumbado	(506) 2560-5050
NA	4	Neo	4	4,8	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
<b>Lijas</b>							
1	1	Fandeli	25	30,0	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
2	2	3m	13	15,6	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
6	3	3m	8	9,6	Indudi	Carlos Giangiulio	(506) 2293-5454
3	4	3m	6	7,2	Abono Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
7	5	3m	3	3,6	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
<b>Adhesivos</b>							
3	1	3m	18	21,6	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
1	2	Lanco	8	9,6	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	3	Pennsylvania	7	8,4	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
NA	4	3m	6	7,2	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
5	5	Loctite	5	6,0	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
<b>Accesorios eléctricos y cable</b>							
<b>Accesorios eléctricos</b>							
1	1	Bticino	14	16,8	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
NA	2	Eagle	9	10,8	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
2	3	Bticino	7	8,4	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	3	Bticino	7	8,4	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
NA	4	Exe	4	4,8	Expansión Eléctrica	Matteo Brancacci	(506) 2238-2211
NA	5	Eagle	5	6,0	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
<b>Cable eléctrico</b>							
2	1	Viakon	18	21,6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	2	Phelps Dodge	14	16,8	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
1	3	Conducen	12	14,4	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
5	4	Conduxmex	4	4,8	Elektrosystemas	Saúl Rojas	(506) 2456-2020
<b>Cerrajería</b>							
1	1	Yale	24	28,8	Indudi	Carlos Giangiulio	(506) 2293-5454
2	2	Yale	5	6,0	Rodco	Alfredo Rodríguez	(506) 2240-9966
6	2	Yale	5	6,0	Valco	David Kierszenon	(506) 2252-2222
3	2	Vera	5	6,0	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	(506) 2262-1414
<b>Compresores y generadores eléctricos</b>							
<b>Compresores</b>							
2	1	Campbell	22	26,4	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
4	2	Gladiator	10	12,0	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
3	3	Truper	6	7,2	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
<b>Generadores eléctricos</b>							
1	1	Forest Garden	18	21,6	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
2	2	Campbell	9	10,8	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
NA	3	Campbell	2	2,4	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822

Fibras							
NA	1		31	37,2	Fibras de Centroamérica	Javier Berrocal	(506) 2544-1410
1	2		19	22,8	NT Centroamérica	Carlos Mario Gallegos	(506) 2239-2014
NA	3		9	10,8	Rodolfo Mata	Rodolfo Mata	(506) 2551-1536
3	4		7	8,4	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Fregaderos y grifería							
Fregaderos							
4	1	Tramontina	16	19,2	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
1	2	Inasa	13	15,6	Inasa	Peter Wang	(506) 2282-6366
NA	3	Masaca	7	8,4	Masaca	José Rodríguez	(506) 2244-4044
NA	4	Fermetal	6	7,2	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
3	4	Teka	6	7,2	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
NA	5	Eb Técnica	5	6,0	Eb Técnica	Francisco Calderón	(506) 7012-0356
Grifería							
3	1	Kenneth	18	21,6	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
1	2	Price Pfister	12	14,4	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
2	3	Price Pfister	9	10,8	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	4	Incesa Standardd	4	4,8	Importadora América	Erick Bermúdez	(506) 2292-2424
NA	4	Toscana	4	4,8	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	5	KP	3	3,6	Impafesa	Rony Torrentes	(506) 2297-8282
Herramientas agrícolas, eléctricas y manuales							
Herramienta Agrícola							
1	1	Imacasa	32	38,4	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
2	2	Truper	11	13,2	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
3	3	Masaca	9	10,8	Masaca	José Rodríguez	(506) 2244-4044
3	4	Truper	4	4,8	Acuña y Hernández	Luis Ángel Acuña	(506) 2262-1414
NA	4	Imacasa	4	4,8	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
NA	5	Bellota	3	3,6	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Herramienta eléctrica							
1	1	DeWalt	19	22,8	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	2	Skil	13	15,6	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
NA	3	Bosch	9	10,8	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
NA	4	DeWalt	4	4,8	Indianapolis	Alonso Estrada Ocampo	(506) 2243-1710
NA	5	Neo	6	7,2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
5	6	Truper	3	3,6	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
3	6	Black & Decker	3	3,6	Indudi	Carlos Giangiulio	(506) 2293-5454
4	6	Metabo	3	3,6	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000
Herramienta manual							
2	1	Stanley	16	19,2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
7	2	Stanley	11	13,2	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
5	3	Truper	10	12,0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
7	4	Force	8	9,6	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000
4	5	Imacasa	6	7,2	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
NA	5	Foy	5	6,0	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
Herramienta para jardinería							
1	1	Imacasa	35	42,0	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
2	2	Truper	11	13,2	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	3	Masaca	9	10,8	Masaca	José Rodríguez	(506) 2244-4044
NA	4	Tramontina	5	6,0	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999

Láminas							
Láminas de fibrocemento							
1	1		19	22,8	Plycem	César Vásquez	(506) 2575-4300
4	2		14	16,8	Macopa	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
4	3		12	14,4	Mayoreo el Itsmo	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
6	4		4	4,8	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
5	4		4	4,8	Tecni Gypsum	Ivania Villalobos	(506) 2272-0265
Láminas de gypsum							
1	1		33	39,6	Macopa	Erick Aguilar	(506) 2233-1233
3	2		16	19,2	Tecni Gypsum	Ivania Villalobos	(506) 2272-0265
NA	3		5	6,0	Mayoreo el Itsmo	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
Loza Sanitaria							
1	1	Corona	24	28,8	Grupo Indianápolis	Alonso Estrada	(506) 2243-1710
2	2	Incesa Standard	11	13,2	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
2	3	Corona	8	9,6	Valco	David Kierszenson	(506) 2252-2222
3	4	Trebol	6	7,2	Valco	David Kierszenson	(506) 2252-2222
4	5	Incesa Standardd	5	6,0	Incesa Standard	Alfredo Echeverría	(506) 2519-5400
Luminarias y lámparas							
Bombillos							
2	1	Best Value	22	26,4	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
1	2	Philips	12	14,4	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
2	3	Arqdeco	11	13,2	Arqdeco	Luis Demetrio Jiménez	(506) 2272-4007
7	4	Sylvania	10	12,0	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
6	5	Philips	9	10,8	Cofersa	Francisco Hurtado	(506) 2205-2525
NA	6	Westing House	5	6,0	Tudeco	David Tseng	(506) 2231-7307
Lámparas para techo							
2	1	Arqdeco	22	26,4	Arqdeco	Luis Demetrio Jiménez	(506) 2272-4007
3	2	Sylvania	11	13,2	El Eléctrico Ferretero	Mario Leiva	(506) 4055-1777
NA	3	Best Value	10	12,0	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	3	Taike	8	9,6	Taike	David Tseng	(506) 2231-7307
NA	4	Rockwell	5	6,0	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
Maderas							
1	1		26	31,2	Forestales Latinoamericanos	Gerardo Jiménez	(506) 2272-4448
3	2		17	20,4	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
NA	3		9	10,8	Laureles de Edén	Manuel Villalobos	(506) 2235-2049
Mangueras, bombas y tanques para agua							
Mangueras							
1	1	Sirena	34	40,8	Plásticos Sirena	Franklin Chaves	(506) 2235-8005
2	2	Truper	18	21,6	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
3	3	Durman	7	8,4	Durman	Luis Martínez	(506) 2436-4700
5	4	Guilmour	5	6,0	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	5	Truper	3	3,6	Indianapolis	Alonso Estrada Ocampo	(506) 2243-1710
Bombas para agua							
NA	1	Durman	26	31,2	Durman Esquivel	Luis Martínez	(506) 2436-4700
NA	2	Gallo	11	13,2	Maquinaria Gallo	Felix Gallo	(506) 2239-0117
2	3	Forest Garden	6	7,2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	4	Truper	4	4,8	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
NA	5	Bosquet	3	3,6	Campos Rudin	Oscar Campos Rudin	(506) 2257-4604
Tanques para agua							
1	1	Durman	25	30,0	Durman Esquivel	Luis Martínez	(506) 2436-4700

2	2	Ecotank	14	16,8	La Casa del Tanque	Mario Peña	(506) 2227-3722
4	3	Rotoplas	5	6,0	Rotoplast	Rodolfo Pacheco	(506) 2537-2485
<b>Máquinas para soldar</b>							
1	1	Lincoln	22	26,4	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
5	2	Gladiator	11	13,2	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
4	3	Miller	10	12,0	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000
NA	4	Neo	5	6,0	Importaciones Vega	Rafael Vargas	(506) 2494-4600
NA	4	WeldMaster	5	6,0	Capris	Peter Ossenbach	(506) 2519-5000
4	4	Truper	5	6,0	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
<b>Agregados</b>							
<b>Arena y piedra</b>							
1	1		23	27,6	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	(506) 2298-4242
4	2		7	8,4	Quebradores del Sur	Gilberto Arias	(506) 2771-8081
NA	3		5	6,0	Holcim	Manrique Arrea	(506) 2205-3000
<b>Bloques de concreto</b>							
2	1		26	31,2	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	(506) 2298-4242
2	2		9	10,8	Productos de Concreto Irazú	Adolfo Herrera	(506) 2292-2818
4	3		7	8,4	Bloquera El Progreso	Mauricio Alfaro	(506) 2433-8787
<b>Carretillos y baldes</b>							
2	1	Imacasa	21	25,2	Imacasa	Andrés Zamora	(506) 2293-2780
4	2	Truper	17	20,4	Unidos Mayoreo	Erick Berrios	(506) 2275-8822
5	3	Falas	9	10,8	SPT Soluciones	Alvaro Fallas	(506) 2450-4223
1	4	Espartaco	6	7,2	Industrias Espartaco	Ricardo Díaz	(506) 2272-4603
<b>Cemento</b>							
1	1	Cemex	43	51,6	Cemex	Roberto Ponguta	(506) 2201-2000
2	2	Holcim	33	39,6	Holcim	Manrique Arrea	(506) 2205-3000
<b>Productos para repello</b>							
1	1	INTACO	31	37,2	INTACO	Marcos Dueñas Leiva	(506) 2205-3333
2	2	Cemex	15	18,0	Cemex	Roberto Ponguta	(506) 2201-2000
4	3	Pedregal	12	14,4	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	(506) 2298-4242
3	4	BBG	9	10,8	BBG	Miguel Hernández	(506) 2438-0821
5	5	Sur	4	4,8	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
<b>Pinturas y especialidades</b>							
<b>Barnices</b>							
1	1	Sur	24	28,8	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	18	21,6	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	3	Kativo	15	18,0	Kativo	Esteban Chavarría	(506) 2518-7300
4	4	Celco	11	13,2	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555
NA	4	Alfa	8	9,6	Alfa	Edgar Hidalgo	(506) 2448-8155
5	5	Sherwin Williams	5	6,0	Sherwin Williams	Juan Carlos Araya	(506) 2216-4001
<b>Especialidades</b>							
1	1	Sur	23	27,6	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	19	22,8	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
5	3	Kativo	15	18,0	Kativo	Esteban Chavarría	(506) 2518-7300
3	4	Celco	13	15,6	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555
NA	5	Alfa	7	8,4	Alfa	Edgar Hidalgo	(506) 2448-8155
4	5	Corona	3	3,6	Corona	Javier Grajeda	(506) 2259-9595
6	6	Sherwin Williams	2	2,4	Sherwin Williams	Juan Carlos Araya	(506) 2216-4001
<b>Impermeabilizantes</b>							
2	1	Lanco	27	32,4	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257

1	2	Sur	21	25,2	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
5	3	Kativo	16	19,2	Kativo	Esteban Chavarría	(506) 2518-7300
3	4	Celco	10	12,0	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555
NA	4	Alfa	7	8,4	Alfa	Edgar Hidalgo	(506) 2448-8155
NA	5	Sherwin Wiliams	3	3,6	Sherwin Williams	Juan Carlos Araya	(506) 2216-4001
<b>Pintura aerosol</b>							
2	1	Bosny	33	39,6	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
4	2	B y P	27	32,4	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
3	3	Lanco	16	19,2	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
1	4	Sur	12	14,4	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
4	5	Protecto	4	4,8	Kativo	Esteban Chavarría	(506) 2518-7300
NA	6	General Paint	6	7,2	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
5	7	Rust-Oleum	3	3,6	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
4	7	Mr Spray	3	3,6	Rosejo	José Schifter	(506) 2296-7670
4	7	Celco	3	3,6	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555
<b>Pintura exterior</b>							
1	1	Sur	26	31,2	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	18	21,6	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	3	Kativo	14	16,8	Kativo	Esteban Chavarría	(506) 2518-7300
NA	4	Alfa	8	9,6	Alfa	Edgar Hidalgo	(506) 2448-8155
3	5	Celco	7	8,4	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555
NA	6	Sherwin Williams	3	3,6	Sherwin Williams	Juan Carlos Araya	(506) 2216-4001
NA	7	Dicolor	2	2,4	Dicolor	Edgar Rodríguez	(506) 2433-2727
5	7	Corona	2	2,4	Corona	Javier Grajeda	(506) 2259-9595
<b>Pintura interior</b>							
1	1	Sur	25	30,0	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	18	21,6	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	3	Kativo	15	18,0	Kativo	Esteban Chavarría	(506) 2518-7300
3	4	Celco	10	12,0	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555
Na	5	Alfa	8	9,6	Alfa	Edgar Hidalgo	(506) 2448-8155
5	6	Corona	3	3,6	Corona	Javier Grajeda	(506) 2259-9595
NA	7	Sherwin Wiliams	2	2,4	Sherwin Williams	Juan Carlos Araya	(506) 2216-4001
<b>Accesorios para pintura</b>							
NA	1	Perfect	37	44,4	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
NA	2	B Y P	24	28,8	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
NA	3	Atlas	13	15,6	Rosejo	José Schifter	(506) 2296-7670
NA	4	Perfect	5	6,0	Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	(506) 2285-4224
NA	5	Tigre	3	3,6	Transfesa	Marco Hernández	(506) 2210-8999
NA	5	Lanco	3	3,6	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
<b>Brochas</b>							
NA	1	Perfect	32	38,4	Megalineas	Víctor Cordero	(506) 2240-3616
NA	2	B Y P	26	31,2	Reposa	Raúl Pinto	(506) 2272-4066
NA	3	Atlas	15	18,0	Rosejo	José Schifter	(506) 2296-7670
<b>Selladores</b>							
1	1	Sur	33	39,6	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	23	27,6	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
4	3	Kativo	16	19,2	Kativo	Esteban Chavarría	(506) 2518-7300
3	4	Celco	4	4,8	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555
NA	5	Alfa	6	7,2	Alfa	Edgar Hidalgo	(506) 2448-8155

Tintes							
1	1	Sur	29	34,8	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
2	2	Lanco	16	19,2	Lanco	Ignacio Osante	(506) 2438-2257
3	3	Kativo	12	14,4	Kativo	Esteban Chavarría	(506) 2518-7300
2	4	Celco	14	16,8	Celco de Costa Rica	German Obando	(506) 2279-9555
NA	5	Sherwin Williams	3	3,6	Sherwin Williams	Juan Carlos Araya	(506) 2216-4001
NA	5	Alfa	3	3,6	Alfa	Edgar Hidalgo	(506) 2448-8155
Pisos cerámicos							
1	1	Cerámicas Mundiales	24	28,8	Cerámicas Mundiales	Jeffry Chavarría	(506) 2219-4343
2	2	Abonos Agro	19	22,8	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
3	3	Mayoreo el Itsmo	8	9,6	Mayoreo el Itsmo	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
4	4	Decomar	3	3,6	Decomar	Edgar Arguedas	(506) 2227-6600
Techos de zinc							
1	1	Metalco	20	24,0	Metalco	Santiago Dapena	(506) 2247-1100
3	2	Ternium	17	20,4	Ternium	Fabio Villalobos	(506) 2260-8840
2	3	Abonos Agro	13	15,6	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
NA	4	Metalco	4	4,8	Mayoreo el Itsmo	Julio Cárdenas	(506) 2529-3335
Tornillos							
1	1	Torneca	33	39,6	Torneca	Luis Fernando Quesada	(506) 2207-7777
3	2	Universal de Tornillos	33	39,6	Universal de Tornillos	Óscar Castellanos	(506) 2243-7600
4	3	Tornillos La Uruca	22	26,4	Tornillos la Uruca	Enrique Araya	(506) 2256-5212
2	4	Tornicentro	19	22,8	Tornicentro	David Sossing	(506) 2239-7272
NA	5	Torcasa	11	13,2	Torcasa	Gamaliel Solano	(506) 2539-3939
Tubería							
Tubería de PVC							
1	1	Durman	32	38,4	Durman Esquivel	Luis Martínez	(506) 2436-4700
2	2	Amanco	29	34,8	Amanco	Luis Rodríguez	(506) 2209-3400
NA	3	Inca	8	9,6	Inca	Javier Peñaranda	(506) 2282 1150
Varilla N° 3							
1	1	Abonos Agro	26	31,2	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
NA	2	Arcelor Mittal	16	19,2	Arcelor Mittal	Julieta Alvarez	(506) 2205-8900
NA	3	Inca	15	18,0	Inca	Javier Peñaranda	(506) 2282 1150
2	4	Metalco	9	10,8	Metalco	Santiago Dapena	(506) 2247-1100
NA	5	Matco	7	8,4	Matco	Hernán Cambroneró	(506) 2244-5151
Morteros adhesivos para cerámica							
1	1	INTACO	24	28,8	INTACO	Marcos Dueñas Leiva	(506) 2205-3333
3	2	BBG	18	21,6	BBG	Miguel Hernández	(506) 2438-0821
4	3	Pedregal	8	9,6	Pedregal	Rafael Ángel Zamora	(506) 2298-4242
2	4	Cemex	6	7,2	Cemex	Roberto Ponguta	(506) 2201-2000
5	5	Xilo	5	6,0	Grupo Xilo	Juan Tuk	(506) 2279-7985
NA	6	Sur	4	4,8	Sur Química	Enrico Giordano	(506) 2211-3700
Tablillas de PVC para cielorraso							
NA	1	Plastimex	27	32,4	Plastimex	Mario Saborío	(506) 2453-9270
NA	2	Canet	10	12,0	Canet	Adrián Urbina	(506) 2280-1050
NA	3	Abonos Agro	5	6,0	Abonos Agro	Marco Urbina	(506) 2212-9300
NA	4	Fimarca	3	3,6	Fimarca	Paulo Solano	(506) 2451-7711
NA	4	Jorca	3	3,6	Jorca	José Luis Quirós	(506) 2445-6660
NA	5	Cielo Plast	2	2,4	Cielo Plast	Herberth Alfaro	(506) 2475 5111

# ¡Cambió la contabilidad POR LA FERRETERÍA!

Esteban Vargas, Propietario de Ferretería Vargas Araya, parece llevar sangre ferretera mucho más allá de las venas, pues afirma que llegar hasta aquí fue lo que siempre quiso...



**Esteban Vargas, es de esos ferreteros que disfruta todos los días. Argumenta que este es un negocio que enciende la pasión. Es uno de los nominados a Ferretero del Año.**

Fue una mañana como cualquiera, sentado en su escritorio, cuando tomó la decisión de dejar los libros contables, sacar provecho de su experiencia, y arriesgarse con un negocio propio. “¿Y por qué no...?”. Se dijo a sí mismo, pues en su mente se repetía una y otra vez que su pasión era la ferretería.

Fue así como hace 14 años, Esteban Vargas, después de haber trabajado en varias ferreterías, aprendió del negocio y lo aprendió tan bien que montó su propio negocio: Ferretería Vargas Araya, en Ciruelas de Alajuela, muy cerca de La Guácima.

## Una escuela

Un hombre de trato amable, sonriente, y hasta sorprendido con la entrevista, nos recibió en su negocio que según nos dice sigue en crecimiento desde que arrancó en 16 m<sup>2</sup>, y hoy ya cuenta con 2000, y eso que acaba de adquirir una propiedad que lo haría sobrepasar los 3 mil metros cuadrados.

Antes de iniciarse en su negocio, trabajó por casi 10 años en otras ferreterías, en las que da cuenta de Materiales Guzmán. “Eso fue como mi escuela. Aprendí a hacer de todo, entendí el teje y maneje del negocio”, dice Vargas.

Asegura que poco a poco fue afinando los conocimientos mientras en su cabeza el pensamiento de tener lo suyo se dilapidaba en su mente.

Con buena experiencia acumulada, al preguntarle que ya había hecho tantas armas como para no dejarse meter “diez con hueco”, asintió con una sonrisa y aclara que “nada es fácil, este es un negocio de cuidado donde hay que ser muy equilibrado y tomar decisiones justas”.

**En una cochera**

A pesar de que tuvo que arrancar en una cochera nunca perdió el entusiasmo. “Esto era lo que siempre había querido, y desde el momento que vendí el primer clavo fue ponerle muchas ganas. Después tuve que ocupar parte de la sala, luego la sala entera, después fue la cocina, hasta que tuve que pasarme a otra casa”.

Actualmente, se maneja con 20 personas y dice que el secreto o la clave está en delegar. “Me he rodeado de gente de confianza, que saben del negocio, que entienden que quien entra a la tienda no es un cliente, es un amigo que busca hacernos un favor, el favor de comprarnos”, dice Esteban.

Sobre si en sus metas está abrir otro negocio, dice que “soy de la política de tener uno bien administrado que dos a medias”, pero no descarta que algún día pueda dirigir su expansión con más fuerza.

Es fiel creyente en la especialización, por eso su negocio lleva cierta

inclinación hacia los productos de hierro. “No quiere decir que no tengamos ciertas cosas, eso no se puede permitir porque hay que tener de todo”.

Esteban es de los que piensan y de los que no se pueden sentar a esperar que las cosas lleguen, hay que moverse para aumentar el caudal de negocio, por eso dice que también tiene una pequeña constructora.

“Ya hemos hecho entrega de 2 casas con llave en mano. Se trata de una oportunidad para abarcar en un negocio muy complementario al que ya tenemos”, asegura Vargas.

**Califica el área ferretera como muy dura con mucha competencia, “pero con servicio todo se puede lograr”.**

**Líder Mundial**  
En abrasivos.

**CARBORUNDUM**  
Tecnología en Abrasivos

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

Distribuido por **TORNECA**  
Grandes Abrazos. Grandes soluciones.

# “Gacela” DE FERRETERO

Rodrigo Gazel, Propietario de Ferreterías Fergaz encontró la fórmula del crecimiento y la expansión, pues en 2 años y medio de estar en el sector, ya cuenta con dos negocios en mercados sumamente competidos.



Rodrigo Gazel, dueño de Ferreterías Fergaz, recibe cerca de 250 clientes diarios en promedio, en ambos negocios. Su visión y agresividad son valores que el sector le reconoce y lo nominaron para Ferretero del Año.

Aunque muchos lince pueden estar al acecho, siempre hay gacelas que se salen con la suya... No solo corren mucho más que su depredador, sino que al final, terminan saliendo airosas y siguen adelante en el mundo competitivo por sobrevivir.

Y no es que esta historia alguien se vaya a devorar a alguien, sino que más bien nos encontramos con un ferretero que ha sabido moverse sumamente rápido, pues en tan solo 2 años y medio, ya cuenta con dos negocios: uno en San Rafael de Ojo de Agua, cerca de la Guácima, y otro en Santa Ana. El primero con una superficie superior a los 2000 m<sup>2</sup>, y el otro de más o menos 1500 metros cuadrados.

Hablamos de Rodrigo Gazel, Propietario de las Ferreterías Fergaz, quien de primera entrada nos afirmó que todo es posible lograrlo a base de buenas relaciones, pero sobre todo entendiendo los hilos en que se mueve este tipo de negocio. “Desde que iniciamos, nos hemos preocupado mucho por dar un buen servicio y eso significa no solo tratar bien a los clientes, sino a los proveedores también”, asegura.

Cuando decidió meterse en esto, dice que para nada fue fácil. “Ambos locales tenían ferreterías que estaban un poco caídas, y dicen por ahí que a veces es más fácil criar a un niño que levantar un muerto, pero nos arriesgamos y siento que vamos por buen camino”.

Dice que sus ferreterías se identifican porque “hemos hecho muy buena química con la gente y eso ha hecho que vayamos mucho más allá de nuestra zona de influencia, con clientes que nos visitan de sitios alejados”, asegura Gazel.

Gazel dice que para ser dos años, y aunque suene poco tiempo, ha tenido que lidiar con un montón de obstáculos. “A veces se falla y a veces se acierta. En este negocio lo que hay que cuidar es tener los menores fallos y que éstos no afecten mucho a la organización”.

### Y se “tiró a pista”

Al preguntarle qué lo llevó a meterse en ferretería, y no a otro tipo de negocio como una zapatería, un abastecedor o hasta un banco, miró al techo, posó sus brazos en su cabeza y dijo que “mi papá (Rodrigo) y yo tenemos como 10 años de estar metidos en construcción. De hecho, teníamos una constructora que nos dedicábamos a hacer proyectos y urbanizaciones aquí en la zona, y llegó la oportunidad en que me ofrecieron este negocio... ¡Y me tiré!”.

Dice que como ferretero “soy el hombre más feliz, esto me ha despertado una pasión increíble, aunque administrar cuesta un mundo, de hecho no me ha sacado canas porque ya no tengo pelo, pero mi barba ya está blanca”, asegura.

Lo que más le gusta es estar en el punto de venta, en contacto con el cliente. “Somos de descendencia libanesa, con sangre de comerciantes, por eso me gusta hablar con la gente, ayudarles, escuchar sus necesidades, y la ferretería se presta mucho para desarrollarse en esto”.

Añade que ha aprendido de todo, pero “aún no estoy al 100 por ciento. A veces necesito apoyarme en los vendedores, pero ahí voy con buena letra”. Lanzarse al mercado con dos negocios, nos dio pie para pensar que Fergaz nació grande, lo que reafirma Rodrigo al indicar que “efectivamente, empecé a lo grande, le entré con todo, y he entendido que sin que signifique volverse loco, hay que asumir riesgos”.

Y si de riesgos hablamos pareciera que en los dos mercados en los que opera prácticamente se le metió al tren, ya que competencia y de la buena, es lo que más tiene. “Es cierto, pero la competencia es sana, trato de hablar con ellos. Esto es un equipo. El crecimiento de la zona es grande y una o dos ferreterías no damos abasto porque lo que estoy tratando de hacer alianzas para mejorar el servicio”, asegura Gazel.

Dice ya estar en el punto de equilibrio. “Vamos con buen crecimiento”.

También tiene un mantra al decir que “para mí el negocio se ha convertido en canasta básica porque todos los días alguien necesita algo, siempre hay un cliente que está construyendo algo”.

**Los Mejores**  
En artículos de soldadura.

**INDURA**  
Tecnología a su Servicio

Distribuido por  
**TORNECA**  
Grandes ideas. Grandes soluciones.

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

# ¡Una fiesta MUY ELÉCTRICA!

El Eléctrico Ferretero celebró su feria con la llegada de varios clientes de todo el país, que buscaban aprovechar las promociones y descuentos y adelantarse a tener en sus negocios los productos nuevos.

El Eléctrico Ferretero es distribuidor de varios productos de casas como Eagle, Bticino, Schneider, Philips, entre otras. Los clientes podían no solo observar artículos sino hacer sus pedidos.

Rojas dijo que le sorprendió ver tanto producto, además de que estos eventos dan una muestra clara de las tendencias del mercado.

Gilberto Rojas, de Ferretería Barosa, en Grecia, afirmó que lo importante de venir a este tipo de ferias es que permite actualizarse y tener los productos primero que la competencia. “Además, que si un cliente pregunta por algo, lo común es que ya uno sepa de qué le están hablando”, afirma Rojas.

La feria se hizo en una de las sedes del Eléctrico Ferretero en San Francisco de Dos Ríos, y se realizó durante un fin de semana: sábado y domingo.



En Bticino, aprovecharon para mostrar a los clientes las nuevas líneas de porteros con sistemas tradicionales e inalámbricos.



Philips es una marca que distribuye el Eléctrico Ferretero. Aquí parte del personal que se encargó de atender a todos los clientes.



Juan Carlos Miranda (izquierda), de Ferretería y Maderas Hermanos Miranda, de Atenas, llegó desde temprano a la feria.

# VIAJA EN MOTO

CON **DEWALT**

**RECIBE 1 ACCIÓN**  
PARA LA RIFA DE

## 1 MOTO

 **GL 150WS**  
**2014**

Por cada **¢100.000**  
de compra en discos  
abrasivos **DEWALT**

**CEL**   
INTERNACIONAL S.A.  
Tel. 2433-6555

\*Aplica restricciones. Ver reglamento en [www.celcr.com](http://www.celcr.com). Promoción válida del 21 de abril de 2014 al 18 de julio de 2014. La compra NO es acumulativa. Aplica SOLAMENTE para ferreterías.

# DISPIESA

EN LO MÁS ALTO DE LA CONSTRUCCIÓN

## 72 HRS

máximo para entrega del producto en medidas especiales

excelente calidad y servicio

bobinas  
lamina galvanizada y esmaltada  
rectangular ondulada lisa  
lamina tipo bandeja  
lamina de fibrocemento  
teja de fibrocemento  
pisos

WWW.DISPIESA.COM • PBX:2282.0641 CEL:8353.1332 • LA URUCA, SAN JOSÉ

[ventas@dispiesa.com](mailto:ventas@dispiesa.com)



# “Pegue” AL MÁXIMO

Esto de los selladores de verdad que se las trae en el mercado, por ser productos de alta demanda. Por eso, INTACO innovó al lanzar el suyo: el Maxiflex 40.

Y cuando se habla de selladores, éstos poseen una multiplicidad de aplicaciones, y otras que el mercado desconoce, por eso quisimos constatar no solo de qué se trata este producto sino cuál es su potencial de usos.

Maxiflex 40 es un sellador de poliuretano especialmente diseñado para juntas flexibles de control y expansión en concreto y metal y como adhesivo en una amplia variedad de materiales de construcción.

El Maxiflex 40 es un adhesivo pintable para múltiples materiales como: revestimientos cerámicos, vidrio, PVC, metal. Es ideal en para ser utilizado en techos, canoas y ventanería.



## Metálico

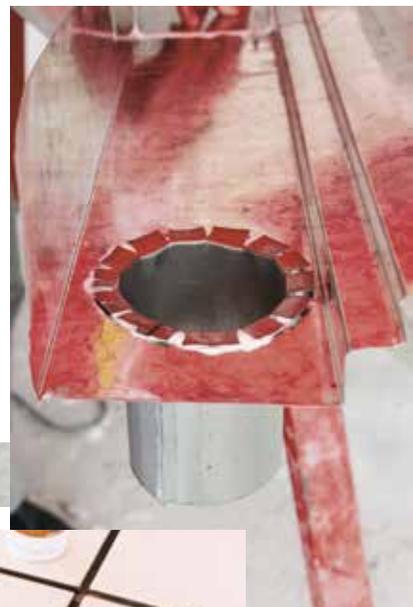
Federico Lizano, Jefe de Categoría Morteros, de INTACO, dice que una de las ventajas que presenta este producto con respecto a otros similares en el mercado es que “posee un

empaquete metálico, sellado al vacío tanto en su cara superior como inferior, lo que le brinda una mayor protección contra el aire y la humedad”.

Argumenta que el Maxiflex 40, a diferencia de otros poliuretanos del mercado, está hecho a base de resinas 100% poliuretano, con bajas concentraciones de “fillers” lo que aumenta la vida útil del producto, así como las características de elongación, durabilidad, adherencia e impermeabilidad.

## Paso a paso

Aquí se puede observar la versatilidad del producto en metales como canoas, techos, ventanería y en el sellado de juntas, como en el caso de superficies cerámicas. Además aplica para juntas de control y expansión, reparación de grietas, sellador de marcos y puertas.



Estos son algunos de los materiales para los que este producto funciona como adhesivo.



## Puertas Bamboo Door

- Hecha de Bambú y ecológica.
- Medidas disponibles: 91x210 cms y 120x220 cms.
- Disponible en colores: Espresso, Natural Line, Roble Dorado y Cerezo Imperial.

## Puertas Corredizas de PVC

- Elegante y clásica
- Medidas disponibles desde 45 cms hasta 60 cms de ancho y 200 cms de alto.
- Disponible en los colores: Blanco, Brown, Laurel y Caoba



## Puertas Plegables de PVC

- Modelos disponibles: Milano - Lugano - Tívoli - Ravello - Florence.
- Medidas disponibles desde 91x210 cms hasta 120x240 cms.
- Disponibles en variedad de colores.

## Puertas de ducha

- Modelos disponibles:  
Puerta de ducha 1.80x1.85  
Puerta para Tina 1.99x1.15  
Puerta ducha en L 1.00 x1.20 x1.85

**Maquina destaqueadora K-400 con AUTOFEED**  
cable de núcleo solido C-32 de 3/8 x 75' marca  
RIDGID.

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



**Compresor IRON HORSE 4 galones** 1 HP 5.1  
CFM 90 PSI, 125 PSI.

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

**Disco diamantado PS 185.** Uso especial en afilado o  
rectificado de sierras circulares o fresas con dientes de  
metal. Uso a velocidad máxima de 4000 Rpm. Marca  
Norton.

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



**Soldadura Mig.** Aplicaciones: recipientes a presión.  
Soldadura de cañerías. Carrocerías, muebles, estructuras,  
recuperación de ejes.

Distribuye: Torneca  
Tel.: (506) 2207-7763

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



# ¡Expoferretera SEDUCE A FABRICANTES!

Expoferretera aumenta mercado de influencia en dos sentidos: al expositor porque le permite llegar a más negocios y al ferretero porque al adquirir productos novedosos o que no posee, su área de influencia se incrementa.



**Orlando Odio, Gerente General de Fibrocentro, muestra parte de los productos que estaría llevando a la feria para negociar con los ferreteros.**

El beneficio de Expoferretera es doble para los participantes del mercado. Por un lado, al expositor le permite expandirse en el mercado al darle la oportunidad de extender su cartera de clientes. Y en el caso de los visitantes, los beneficia al aumentar su área de influencia, gracias a la adquisición de productos nuevos o artículos que no posee, pues esto atrae un mayor número de compradores.

En este sentido, por ejemplo, fue el objetivo de Fibrocentro, empresa que tomó la decisión de participar para aumentar su propuesta a todo el mercado.

## **Resina de poliéster**

Orlando Odio, Gerente General de Fibrocentro, asegura que para ellos la feria representa una oportunidad de darse a conocer más y por ende, aumentar su cartera de clientes en el sector ferretero.

“En el mercado somos conocidos por la resina de poliéster, fibra de vidrio y merula, pero tenemos otros productos que pueden aumentar el negocio de los ferreteros”, estima Odio.

Agrega que otros productos que posee la empresa se destacan el aislante térmico, fibra de vidrio para concreto, ideal para evitar el resquebrajamiento en los repellos, pilas de acrílico reforzado.

Incluso vamos a mostrar nuestra marca de pintura Pinturama, que perfectamente compite de igual a igual con las pinturas que ya existen en el mercado.

Odio recalca que “vamos a Expoferretera con el objetivo primario de aumentar nuestra participación de mercado. Conocemos los alcances de la feria y queremos sacar el mayor provecho”.

El gerente dice que esta es una feria en la que se congrega la mayor parte del mercado ferretero, por eso mira con ventaja la participación de su empresa.

# expo

## FERRETERA

su herramienta de negocios



# Ferreteros "a la carga" CON EXPOFERRETERA

La expectativa por los negocios, por encontrar nuevos proveedores y propuestas, sigue creciendo de cara a la feria.



Freddy Vargas (de rayas verdes), Propietario de Centro Ferretero Frecafa en San Isidro de Heredia, irá a Expoferretera a hacer negocios.



Rita Herrera y Rocío Argüello, de Ferretería Arpe en Alajuela indican que para este año estarán en la feria, ya que les parece genial que hayan expositores internacionales para observar más productos innovadores.

Ernesto Venegas (derecha), Comprador de la Ferretería Palmares, en Pérez Zeledón, dice que Expoferretera siempre les deja buenos negocios, por eso para esta edición indica que también estará visitando stands.



Jorge Bustos, Encargado de Compras, de Distribuidora Fama, en Alajuela, asegura que en Expoferretera siempre se encuentran nuevos productos y consecuentemente negociaciones con ventaja.

Marialela Pérez, Compradora y Gerente General de Ferretería Lumi en Siquirres, no se pierde una feria, y de hecho dice que para este año, "reservaré dos días para la Expo, pues así me aseguro de poder ver todo". Con ella, Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa.





# ¡Yo también voy a expo

**¡Y ya tengo mi Entrada!**

Adquiera su entrada en [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)  
por \$3 (Precio de la entrada en el evento \$7)

# FERRETERA!

*su herramienta de negocios*

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

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



Servicio de transporte  
Reserve su espacio  
Tel: (506)4001-6736

Organiza:



/Expoferretera Costa Rica  
[www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)

## Delegaciones internacionales



**Empresas de China**



西麦克国际展览有限责任公司  
CMEC International Exhibition Co., Ltd.



中设无锡机械设备工程有限公司  
CHINA MACHINERY ENGINEERING WUXI CO., LTD.



**SUMEC DeSafe®**



**Empresas de Colombia**



The world's favorite lock



**Empresas de España**



**Empresas de México**



**Empresas de Guatemala**



**Empresas de Estados Unidos**



# Expoferretera



## Empresas Nacionales



**STECK**



Expositores confirmados al 30 de Abril, 2014

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

# Ella sabe DE “BUEN PRECIO”

¡(...) Maderas y ferretería, tiene para todos, Buen Precio, Buen Precio...! Detrás de este estribillo, hay toda una historia, una historia de una empresa que hoy teje sus hilos en manos de Rocío Jiménez y sus 4 hermanos.

De trato sumamente suave y amable, incluso hasta delicado, y eso sí con ideas claras sobre el negocio, tanto en el área de mayoreo como en la parte de “retailing”.

Ella es Rocío Jiménez, Gerente General de Buen Precio y Forestales Latinoamericanos y quien define el éxito de las empresas, gracias al trabajo en equipo y apoyo de sus hermanos y los más de 400 colaboradores que les acompañan en las dos áreas.

Silvia, Gerardo, Adriana y Juan Pablo Jiménez, son sus hermanos, y quienes la acompañan como sus manos derechas, en las faenas y demandas de las dos empresas.

Buen Precio nació en 1967, bajo la tutela de su padre Gerardo Jiménez, y fue hace 16 años que ella, como hermana mayor, se incorporó de lleno a Buen Precio, y más adelante, fundaron el área de mayoreo en la parte de maderas.

Fue a desde los 16 años que esta empresaria se incorporó al negocio, cuando su padre la traía en las vacaciones para que se fuera empapando un poco de la parte de la ferretería.

“Prácticamente, trabajé en casi todas las áreas de la empresa: estuve en contabilidad, tesorería, mercadeo y hasta ventas”, cuenta Jiménez quien es titulada en Dirección de Empresas y una maestría en Negocios Internacionales.

Afirma que fue precisamente en una de esas épocas en las que venía al negocio a ayudar, cuando su padre le habló con seriedad que era bueno que se empapara de todo para después hacerse cargo de las riendas de la empresa.

“A mí me gustaba la parte de las ciencias, y de no haber sido porque mi padre me “metió” en esto, quizás habría estudiado medicina, pero ahora puedo decir que la parte de ferretería despertó mi pasión y me encanta”, asegura Rocío.

Afirma que desde el momento que se integró a la empresa siempre le gustó la parte de relacionarse con los clientes, escucharlos, visitar los proyectos, “pues eso permite desarrollar una visión integral del negocio”, asegura. Igual dice que estar por lapsos en las vacaciones hizo que empezara a identificarse con la empresa. “Y de verdad, que me sentí identificada, sobre todo cuando mi padre necesitó de más ayuda y me dijo que el negocio tenía que seguir adelante”.

Y de verdad que ha seguido adelante, pues su enfoque en madera, combinado con ferretería le ha permitido mantenerse vigente y eso que con la llegada de EPA, hemos visto como otros negocios aledaños, se han tenido que entregar a la muerte...

## Decisiones acertadas

¿Y cómo mantiene el equilibrio de llevar dos negocios? Para ella la respuesta es simple, y recalca la parte de mucho trabajo en equipo y sostiene que el ejemplo de su padre, sobre todo que siempre fue muy emprendedor, hizo que tuvieran un ejemplo a seguir.

**“Brindar atención personalizada a los clientes también nos ha ayudado mucho en esa parte y sobre todo, nos da un criterio más acertado para tomar decisiones”, apunta.**

Jiménez forma parte del Comité de Compras de la empresa, y dice que aquí es donde precisamente funciona esa retroalimentación con los clientes. “Esto nos permite comprar con acierto y por supuesto, presentarle al cliente alternativas que verdaderamente lo hagan diferenciarse”.

En este momento, ella es la única mujer nominada, junto con 11 ferreteros más, que optan por el reconocimiento del Ferretero del Año que se entregará en Expoferretera.

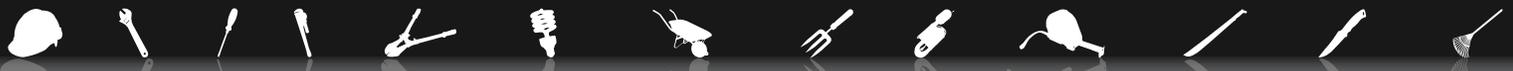
Rocío Jiménez, desde hace 16 años se incorporó a Buen Precio. Además de mantener la ferretería vigente, junto a sus hermanos, también creó la empresa Forestales Latinoamericanos con enfoque maderero.

Rocío está nominada al Ferretero del Año. ¡Acompáñenos el viernes 30 de mayo, a las 6:00 pm, en Eventos Pedregal!

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



# Lista de Anunciantes

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	email
Capris	Peter Ossenbach Kröschel	Gerente General	(506) 2519-5000	(506) 2520-1579	7-2400 San José 1000, Costa Rica.	peter.ossenbach@capris.co.cr
INTACO	Roger Jimenez	Gerente Comercial	(506) 2211-1717	(506) 2222-4785	N.D	roger.jimenez@intaco.com
Kativo	Adriana Brenes	Gerente de Mercadeo	(506) 2518-7300	N.D	N.D	adriana.brenes@pintuco.com
Lanco Harris	Ignacio Osante	Gerente General	(506) 2438-2257	(506)2438-2162	N.D	lancoyharris@racsa.co.cr
Pinturas Alfa	Vianey Molina	Gerente de Ventas	(506) 2448-8155	(506) 2448-5119	N.D	vianey.molina@pinturasalfa.com
Sur	Ricardo Chanto Ulloa	Gerente Ventas	(506) 2211-3741	N.D	N.D	r.chanto.u@gruposur.com
Torneca	Luis Fernando Quesada Coghi	Gerente General	(506) 2207-7777	2207-7700	N.D	lquesada@torneca.com
Tornillos La Uruca	Denis Córdoba	Director Comercial	(506) 2256-5212	N.D	N.D	ventas@tornilloslauruca.com
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	(506)2293-2780	(506)2293-4673	N.D	azamora@imacasa.com
Distribuidora Piedades	Sergio Zamora Castro	Gerente General	2282-9015	2282-2872		
Hoggan	Milena Solano	Mercadeo	(506) 2256-8680	2233 33 95	N.D	
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	(506) 2279-9555	(506) 2279-7762	N.D	gobando@celcocr.com
Cel Internacional S.A	Luis Elizondo	Gerente General	(506) 2433-6555			ventas@celcr.com
Black & Decker	Kenia Delgadillo	Coordinadora Mercadeo	(506) 2234-7286	N.D	N.D	kenia.delgadillo@sbdinc.com

Encuentre el talento  
que su empresa  
necesita en  
**expoempleo**

12 años

Enlace entre empresas y talentos

Del 5 al 7  
de Setiembre  
Antigua Aduana  
[www.expoempleo.net](http://www.expoempleo.net)

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



## ¡Reserve su stand!

**Sergio Murillo**  
Asesor Comercial  
Tel.: 4001-6747  
Cel: 7014-3610  
sergio@ekaconsultores.com

**Mariela Smith**  
Asesora Comercial  
Tel.: 4001-6739  
Cel: 7014-3608  
mariela@ekaconsultores.com

Organizan:

**EKA** **HR Global**  
LA REVISTA EMPRESARIAL Integración Consultoría

Patrocinan:

**cultura juventud** **radio 93.9**

# LA COMPAÑÍA DE HERRAMIENTAS MÁS GRANDE DEL MUNDO

## DEWALT® STANLEY®



**PORTER  
CABLE®**



**BLACK&DECKER®**



**Con el respaldo de la MÁS GRANDE  
RED DE CENTROS DE SERVICIO del país.**

### NUEVOS CENTROS DE SERVICIO:

**Heredia:  
Servicios  
Eléctricos Orozco**  
Puerto Viejo de Sarapiquí,  
frente a parada de  
Guapileños. **Tel: 2766-6361**

**Alajuela  
Taller Jeff**  
Grecia, del costado sur  
de la Plaza Pino, 100  
metros oeste.  
**Tel: 2495-1500**

**Puntarenas  
Taller LFC**  
Jacó, detrás de  
la Policía de Jacó.  
**Tel: 2643-2233**

**Guanacaste  
Taller Cuadra**  
Cañas, Guanacaste, del  
pozo número 1 de AyA  
175 metros norte.  
**Tel: 8763-5801**

**Guanacaste  
Inversiones  
Vawau**  
Liberia Guanacaste, del  
Banco de CR, 300 metros  
este. **Tel: 2265-8938**

### San José

#### APLECSA

Paseo Colón. Avenida 3, calle 22 y 24.  
De Torre Mercedes Benz, 200 mts al norte  
y 50 mts al este. **Tel: 2257-5716**

#### VILUGUI

Guadalupe, de Palí de Novacentro 25 mts norte,  
25 mts oeste. **Tel: 2280-4940**

#### SAN Y SAN

Desamparados, 100 mts sur de la Iglesia Católica,  
Centro Comercial La Villa,  
local #24, segundo piso.  
**Tel: 2219-9571**

#### REPUESTOS JUANCA

Pérez Zeledón, San Isidro del General,  
75 mts del Hotel Chirripo. **Tel: 2771-2269**

#### CJ CUATRO LA RECTA

Pérez Zeledón, San Isidro de Pérez Zeledón,  
600 mts al sur del hotel la Hotelera,  
sobre carretera Interamericana Sur.  
**Tel: 2772-4411**

### Cartago

#### SERVIPARTES CARTAGO

Cartago, 125 mts oeste de Tienda Pigo Pérez.  
**Tel: 2553-3758**

#### TALLER TAMARA

Turrialba. 225 mts este de la Iglesia Católica San  
Buenaventura. **Tel: 2556-1568 / 67**

### Heredia

#### REPUESTOS UNIVERSALES

Heredia, 100 mts al norte y 25mts oeste del Banco  
Nacional. **Tel: 2237-3351**

### Limón

#### SERVICIOS ELÉCTRICOS DON JUAN

Guápiles, 50 mts sur del INS, fte. Iglesia Salon del  
Reino Diagonal a Universidad UACA.  
**Tel: 2710-2780**

### Alajuela

#### MULTISERVICIOS SOTO

Alajuela, costado sur antigua estación de Alajuela.  
**Tel: 2442-7287**

#### PARTES GENUINAS

Palmares, 125 mts norte de la Iglesia Católica.  
**Tel: 2453-0871**

#### ELECTRO ATENAS

Atenas, 50 mts norte de los Tribunales, frente al  
parque de Atenas. **Tel: 2446-4590**

#### SERVICIOS ELÉCTRICOS DEL NORTE

San Carlos, del Banco Popular 50 mts oeste.  
**Tel: 2460-1830**

### Guanacaste

#### TELCA CHOROTEGA

Nicoya, 450 mts oeste del I.N.S  
Barrio la Cananga. **Tel: 2685-6111**

**CENTROS DE SERVICIO AUTORIZADOS**

# ¿Se puede lavar su vehículo sin agua?



## bioKlear

Lavado de Vehículo sin Agua



ver video

Sí, bioKlear es un producto altamente ecoamigable que lava su carro sin necesidad de utilizar una gota de agua, ahorra tiempo y brinda un excelente nivel de limpieza y brillo en la carrocería de su vehículo.

### ¿Cómo funciona?

bioKlear encapsula y emulsiona las partículas de suciedad. Al envolverlas en una capa protectora las separa de la superficie, evitando que puedan dañar la pintura. Además, dejará una capa protectora que actúa como repelente al polvo y agua, prolongando su efecto.



• Informes al 800-SUR-2000

**SUR**  
**Klear**  
PROTECCIÓN Y EMBELLECIMIENTO  
AUTOMOTRIZ