

tuercas y tornillos



Éxtasis de negocios ■  
en la Expoferretera p.14

Feria con dosis ■  
internacional p.32

¿Led con futuro? ■  
p.38



# ¡Cable electrizante!

Armorflex, de Importaciones Vega, fue el producto que obtuvo el Premio a la Innovación en Expoferretera 2014. Hace 3 pasos en uno: tubería, sondeo y colocación del cable.

p.41



f / Revista TYT

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

JULIO 2014 año 18 / No. 217

expo  
FERRETERA  
su herramienta de negocios



EL MORTERO ESTRELLA  
para  
**CAMPEONES**  
de la construcción



Para pegar pisos confíe en Bondex<sup>®</sup>

El que sabe de morteros es

 **INTACO**

# 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

Una nutrida asistencia marcó el ritmo de Expoferretera.

## 12

### MERCADEO

Geomarketing: pocos se dan cuenta, que aproximadamente el 80% de los datos de una organización tienen componentes geográficos o de localización. Al ignorarlo, las organizaciones pasan por alto valiosa información que podría ayudarles a operar de manera más eficiente y competitiva.

## 15

### EN CONCRETO

¡Extasis de negocios en la Expo!

## Perfil

28 Argüello fue elegido Ferretero del Año

41 Productos Ferreteros: Armorflex ganó Premio a la Innovación

30 ¡Los más premiados!

32 De España a la Expo

34 Makita ahora con Capris

## El Ferretero

36 China también estuvo en la feria

45 ¡Y se dejaron venir para Expoferretera!

38 ¿Tendrá futuro el Led?



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

4047 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)



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

### Presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@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.

maguilar@do2cr.com

### Colaboradores

Andrea Durán

Alejandra Monge

### Circulación

Andrea Moodie

andrea@ekaconsultores.com

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@ekaconsultores.com](mailto:suscripciones@ekaconsultores.com) y le enviaremos la revista digital. \*Aplican Restricciones



## En nuestra próxima edición

### Agosto / TYT 218

#### Especial: Herramientas eléctricas e inalámbricas y accesorios

¿Qué tiene su herramienta diferente? Llegó la hora de decirle a sus clientes por qué sus herramientas eléctricas deben ser primarias en la oferta de las ferreterías. Productos: brocas para concreto, brocas para madera, brocas para metal, brocas sierra y accesorios de brocas, respaldos, bonetes, cardas y accesorios, sierras y hojas para caladora, routers, lijadoras, ingleteadoras, aspiradoras, compresores, generadores, herramientas neumáticas y accesorios,, máquinas para soldar, sopletes, equipo eléctrico (extensiones, medidores de voltaje, esmeriladoras y pulidoras, herramientas para hobby, rotomartillos, sierras caladoras, sierras circulares, taladros inalámbricos, taladros alámbricos y destornilladores eléctricos, clavadoras, remachadoras, cepillos, sierras de mesa.

#### Cierre Comercial:



## 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



# 90 años INNOVANDO



Y VENIMOS CON MÁS...

Visítenos en la Feria Industrial Capris 2014 del 21 al 24 de Agosto y conozca lo nuevo que tenemos para usted!



[www.capris.cr](http://www.capris.cr)  
Línea Gratuita 8000-CAPRIS  
227747

**metabo**<sup>®</sup>  
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS



# Mida sus relaciones **DE NEGOCIOS**

Lo que no se puede medir, simplemente no existe... Esta es una máxima que hace que pueda existir un punto de comparación para establecer un criterio de mejora o superación. Pero, ¿qué pasa cuando se trata de servicio al cliente?, ¿es posible medirlo?, ¿es factible llegar a saber que el servicio al cliente que hoy dio mi empresa, fue más o menor que el de ayer? Una medición difícil, ni siquiera estableciendo una tabla con niveles de satisfacción.

Y si el servicio al cliente no se puede medir, y teniendo productos similares a los de la competencia, ¿por qué los compradores se decantan entre uno u otro negocio?

Servicio al cliente básico es que un comprador pregunte, sea atendido, le vendan lo que buscaba, pague y se vaya. Sin embargo, en las ferreterías, muy a nuestro criterio, la diferencia la está marcando las relaciones de negocio.

Entendamos relaciones de negocios, como la relación de "extrema" confianza entre el vendedor y su cliente, entre ferretero y comprador, algo así como el cliente que pasa deja un papel con su pedido y más tarde regresa por él a sabiendas que en su encomienda no solo lleva lo que pidió, sino productos de calidad.

Cuando un comprador ingresa a una ferretería, y aunque haya otros vendedores, prefiere esperar a que lo atienda aquel... Es sencillamente, porque ya se creó una relación

de alto valor, una relación de negocios, alguien que supo hacer diferencia en el servicio al cliente, alguien que fue más allá que dar una simple atención.

Establecer relaciones de negocios, es casi como asegurar tener clientes cautivos, que al pedir una calificación probablemente ésta será de 9 ó 10, o al menos rayando en esta última cifra.

Eso sí, vaya usted a establecer y crear muchas relaciones de negocios, pero tenga la certeza de que si falla en una, aquí el cliente no perdona, aquí es donde recordará que es tiempo de probar con otra alternativa, con otro negocio...

Cuando un vendedor o un ferretero logra llamar por sus nombres a sus compradores, estará, necesariamente, iniciando la marca para una relación de negocios. Ojo que aquí también cuentan los amigos.

Las relaciones de negocios también crean clientes fieles, clientes que sienten que no les están vendiendo, sino que les están ayudando a crear y construir sus proyectos.

Entonces, en vez de medir el servicio al cliente, ¿ya contó cuántas relaciones de negocios posee actualmente su negocio? Haga el cálculo, y descubra sorpresas...

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

# ¿Cuántas cosas pasan en 2 años?



**2190 COMIDAS**  
**730 BAÑOS MATUTINOS**  
**30 DIAS DE VACACIONES**  
**2 NAVIDADES**  
**1 BOMBILLO**



Los Bombillos ahorradores Best-Value son los únicos en el mercado con garantía de 2 años a partir de la fecha de fabricación, sin presentar la factura de compra.

Distribuidor exclusivo: **VEGA**

PINTURAS

**Austral**

Calidad a todo Color.

**ANTICORROSIVO  
AUSTRAL**



Proteja sus techos con productos de calidad. Para uso en superficies ferrosas.  
Acabado brillante y Mate Variedad de color Resistente a intemperie y ambientes salinos.

PINTURAS

**Ceresita**

Da vida a tu hogar.

**CONTACTENOS**

Tel: 2451 1613 • 2450 1553  
ventas@pinturasaustral.com  
Naranjo, Alajuela.



PINTURAS AUSTRAL  
COSTA RICA

**Pinceladas**

## Llegó a buscar tubería...

Hasta Nicaragua también llegó la “voz” de Expoferretera, y uno de los que la escuchó y se dejó venir fue Reynaldo Pérez, Propietario de Tubal, una empresa ferretera y que fabrica tuberías y válvulas. “Del mercado de Costa Rica se habla muy bien, y queríamos venir en busca de proveedores, pues nos hace falta tener más”, indicó Pérez.

El empresario dijo que le sorprendió ver tanta empresa. “Algunas están en Nicaragua, pero hay otras que apenas las estamos conociendo”.

Afirma que desde que escuchó hablar de la feria, se propuso visitarla, porque sabe que de estas cosas hay que sacar provecho, sobre todo cuando se está en un mercado que está en pleno desarrollo. “Siento que dimos un paso adelante y que ya tenemos muchos contactos que podrían convertirse en proveedores valiosos,

Reynaldo Pérez, Propietario de Tubal en Nicaragua, se dejó venir a Expoferretera. Buscaba mejorar su lista de proveedores y vino en busca de empresas ticas que le pudieran ayudar.



ahora es cuestión de dar seguimiento a las negociaciones”, asegura Pérez.

Afirma que aunque en Nicaragua existen las ferias, ninguna es tan grande como esta.

“En realidad, la distancia es corta, por eso espero también estar el año siguiente”.

Pérez llegó interesado en todo lo que tenía que ver con válvulas y tubería.

## De Nosara a la feria...



Así de felices y haciendo negocios, sorprendimos a Allan Barrantes, Propietario de Materiales Nosara y Manuel Ujueta de Makita.

Quando se trata de hacer negocios y buscar el crecimiento empresarial, no hay obstáculo que valga. Con esta perspectiva y este punto de vista, Allan Barrantes, Propietario de Materiales de Construcción Nosara, en Guanacaste, se dejó venir para Expoferretera.

Venía con la intención clara no solo de establecer negociaciones con los proveedores locales, sino también traía un interés especial por visitar el pabellón chino y buscar alguna oportunidad que le permitiera importar alguna línea.

Quando lo encontramos en la Expo, en el stand de Makita, precisamente con Manuel Ujueta, nos indicó que sabía que con China había muchas posibilidades de

encontrar una línea.

“Me interesa llegar a una buena negociación. Siempre hay que buscar oportunidades para el negocio”, aseguró. Barrantes llegó a la feria desde el primer día, pues no quería dejar pasar cualquier oportunidad, y además, requería contar con buen tiempo para analizar cualquier propuesta.

Indicó que le gustó la experiencia de la feria, la que de hecho observó con más dinamismo.

También nos hizo la invitación para que en algún momento nos demos una vuelta por su negocio. “A los empresarios nos gustan las oportunidades y una feria como esta, de verdad, que las ofrece”, dijo Barrantes.

# Maxicut quiere espacio en el mercado...

Dicen entrar al mercado sin temor, ni siquiera a los más pintados, pues están sumamente seguros que sus abrasivos, sumado a la variedad de categorías que poseen, más el rendimiento y desempeño, se dan de tú a tú.

Incluso Juan Carvajal y Edward Jones dicen que “hasta podríamos superarlos”, al afirmar y asegurar la calidad los discos Maxicut. Ellos precisamente son los representantes de la marca. Maxicut Costa Rica cuenta con oficinas corporativas: Garoly Brands.

“Solo para hablar de un ejemplo, nuestros discos de corte, porque ya los hemos comparado con otros, han salido “sobrados” en cuanto a rapidez: mayor número de cortes vrs velocidad”, dice Carvajal, quien enfatiza que “poseemos los discos con menor costo por corte, del mercado”.

Asegura que cubren todos los segmentos de mercado para las diversas necesidades en abrasivos con discos de diamante, discos de sierra, discos para corte de concreto, cerámica, materiales no ferrosos, entre otros.

“Los clientes que se apunten con Maxicut, les daremos todo el apoyo con demostraciones y toda la promoción de la marca”, dice Carvajal.

Un elemento como la seguridad no pasa de lado con Maxicut, pues Carvajal indica que “nuestros discos poseen los más rigurosos estándares de seguridad con certificaciones como OSA, MPA y cumplen con todas las exigencias para los mercados de Europa y Estados Unidos.

Maxicut son discos de tecnología americana.

Para negociaciones: info@garoly.com Tel.: (506) 2286-2471.



## Aclaración

En el pasado Ranking de Mayoristas, por error se consignó una marca de bombas para agua a la empresa Importaciones Campos Rudin. La marca de bombas para agua, de más venta en esta empresa, es DAB.

Ofrecemos nuestras disculpas.

## Ferreteros de Guanacaste

Fidel Flores, con vasta experiencia en ferretería, en labores de proveeduría, como comprador ferretero, y ventas, ofrece sus servicios para cualquier empresa ferretera.

Teléfono: 8442-3550.

A vertical advertisement for greenworks high-pressure washers. At the top, the "greenworks" logo is displayed in a dark hexagonal shape. Below it, the text "HIDROLAVADORAS" is written in a curved font. The main headline reads "MAYOR POTENCIA Y PRECISIÓN" in large, bold, white letters. The background shows a person in a yellow protective suit using a green high-pressure washer. At the bottom, the "capris" logo is shown, featuring a wrench icon. Below the logo, contact information is provided: a phone icon with the number "(506) 2519-5066" and "8000-CAPRIS", an envelope icon with the email "mayoreo@capris.co.cr", and a cursor icon with the website "www.capris.cr".



¡Elija  
el color que  
siempre soñó!



NUEVA LÍNEA

Matices  
COLOR solutions

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

**Mercadeo**

# Geomarketing Y LAS VENTAS

I Parte

Muy pocos se dan cuenta, que aproximadamente el 80% de los datos de una organización tienen componentes geográficos o de localización. Al ignorarlo, las organizaciones pasan por alto valiosa información que podría ayudarles a operar de manera más eficiente y competitiva.

Por Jorge E. Pereira

## Alcances del Geomarketing en mercadeo

El geomarketing es una disciplina reciente, desconocida en nuestros países. La origina la fusión del marketing y la manipulación digital de mapas. Es un conjunto de tecnologías que permiten examinar la situación socio-económica de una región, desde una perspectiva geográfica.

Las empresas inteligentes están generando nuevos conocimientos y sacar a la luz nuevas oportunidades, mediante la manipulación de los datos geográficos.

El Geomarketing ha logrado su desarrollo y efectividad al hacerse accesibles los mapas digitales y la manipulación de datos. Los mapas digitales y los datos – trabajando en conjunto – han dado como resultado el Geomarketing.

El desarrollo del comercio moderno y de la venta al detalle, se atribuye, en gran medida, a la aplicación del concepto de Geomarketing, que ha hecho posible visualizar digitalmente las posibilidades comerciales de zonas geográficas y sus componentes.

El Geomarketing puede ser de incalculable valor en la investigación de mercados, segmentación de mercados, determinación de territorios y determinar puntos de venta, solo para mencionar algunos.

## Algunas razones para utilizar Geomarketing

- Maximizar la cobertura de mercado con el fin de conseguir aumentar ingresos y productividad.
- Rediseñar territorios de ventas para eliminar las superposiciones en la cobertura de las ventas.
- Añadir o combinar territorios si la fuerza de ventas se encuentra en crecimiento o contracción.

- Configurar nuevos alineamientos de territorio para dar cabida a cambios en la carga de trabajo.
- Distribuir oportunidades iguales para los vendedores. La creación de zonas de ventas justas, aumenta la moral y da como resultado una menor rotación y mayor productividad.
- Disminuir costos de ventas, reduciendo el tiempo y los gastos de viaje.

### Alineación de territorios de venta

La productividad de las ventas es una preocupación constante de toda empresa. La presión sobre el gerente de ventas y los vendedores es hacer "más con menos".

Para incrementar las ventas se aconseja – por los consultores – medidas como la automatización de las fuerzas de ventas, programas de administración de los clientes, sistemas de generación de leads, telemarketing, entrenamiento y el uso de vendedores de tiempo parcial.

Aunque todas esas iniciativas producen resultados, se olvida una medida muy simple y de bajo costo como es la "alineación de territorios de venta". Estudios han demostrado que el 80% de las empresas pierde un 15% de ventas cada año, debido a territorios de venta mal asignados o ineficientes.

Asignar territorios a los vendedores, se ha hecho – por estos lados – en forma poco científica. Se ha hecho por barrios o por los números de teléfonos fijos, que son diferentes dependiendo de la central a la que estén conectados. Esto se aplica a las ciudades de la misma forma que a las zonas territoriales grandes, como regiones o países.

### Territorios desbalanceados: ventas bajas

Cuando los territorios se encuentran desbalanceados, se termina utilizando por los vendedores, demasiado esfuerzo en prospectos y/o clientes de muy bajo potencial.

Se deja de lado, en muchas ocasiones, dar atención a clientes de gran potencial. Aquí es bueno recordar la aplicación de la Ley del 80/20, que ha probado – sin lugar a dudas – que el 20% de los clientes genera el 80% de las ventas.

El desbalance de territorios crea descontento entre los vendedores a los que se les asigna territorios poco productivos o de bajo rendimiento, generando serios problemas en las fuerzas de venta.

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

# shop·vac

EL MEJOR EQUIPO  
**INDUSTRIAL  
Y RESIDENCIAL**



(506) 2519-5066  
8000-CAPRIS



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



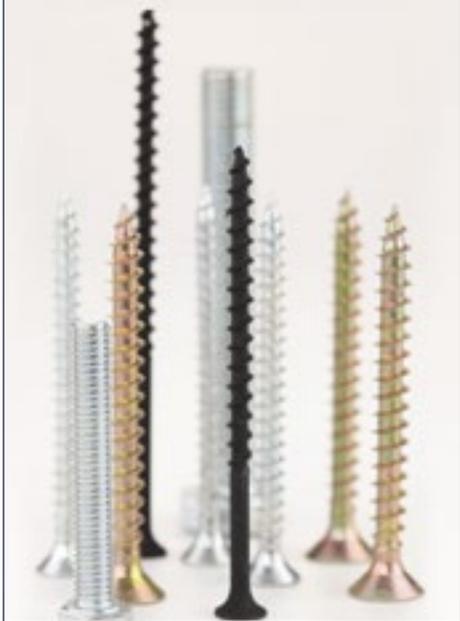
[www.capris.cr](http://www.capris.cr)



**¡En Tornillos  
somos su  
mejor opción!**



**El vendedor del mes  
el señor Marco Antonio Porras**



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

# ¡Éxtasis de negocios EN LA EXPO!

Expoferretera 2014 fue una fotografía exacta de lo que vive el sector ferretero en la actualidad: un dinamismo marcado principalmente por empresarios que buscan competir con fuerza.





**kranzle**

**Capris**

(506) 2519-5066  
8000-CAPRIS

mayoreo@capris.co.cr

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

FABRICADO EN ALEMANIA  
CON SU EMPRESA CALIFICADA

# ¡Los Ases DE EXPOFERRETERA!

Capacitación, negocios, productos, fueron parte de los factores clave que hicieron sonar los motores de Expoferretera 2014.



### **Akron**

Contacto: Melissa Argüello  
Cargo: Marketing  
Teléfono: (506) 2239-7273  
Email: mdorado@ditrasacr.com  
Sitio web: www.ditrasacr.com



### **ArcelorMittal Costa Rica**

Contacto: Silvia Solera  
Cargo: Branding & Customer Care Coordinator  
Teléfono: (506) 2205-8963  
Email: silvia.solera@arcelormittal.com  
Sitio web: www.arcelormittal.co.cr



### **Arq-Deco Iluminación**

Contacto: Alexander Recio  
Cargo: Supervisor de Ventas  
Teléfono: (506) 7010-7057  
Email: arecio@arqdeco.co.cr  
Sitio web: www.arqdeco.co.cr



### **Audio Accesorios de Costa Rica**

Contacto: Federico Naranjo  
Cargo: Gerente General  
Teléfono: (506) 2251-9156 / 2250-5424  
Email: federiconaranjo@yahoo.com  
Sitio web: www.audioaccesorios.com



### **Avelec**

Contacto: José Reyes  
Cargo: Departamento Comercial  
Teléfono: (506) 2227-0174  
Email: avelec@avelec.co.cr  
Sitio web: www.avelec.co.cr



### **Baoding Richmoral Import and Export Company Limited**

Contacto: Mis Rusa Lee  
Cargo: Sales Manager  
Teléfono: 0312-5881296  
Sitio web: www.richmtech.com



### **Canet**

Contacto: Giovanni Brenes / Pablo Murillo  
Cargo: Encargados de Mayoreo  
Teléfono: (506) 2280-1050  
Email: asistemayoreo@persianascanet.com  
Sitio web: www.persianascanet.com



### **Central de Mangueras S.A.**

Contacto: Janina Miranda  
Cargo: Coordinadora de Mercadeo  
Teléfono: (506) 2256-1111  
Email: mercadeo@centraldemangueras.com  
Sitio web: www.centraldemangueras.com



### **China Machinery Engineering Wuxi CO.,LTD**

Contacto: Xu Ye  
Cargo: Marketing Manager  
Teléfono: 0510-81191963  
Email: yuki@solarland.com  
Sitio web: www.cmecwuxi.com



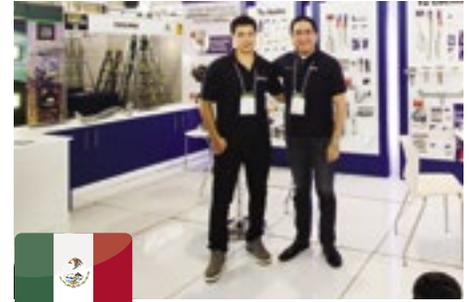
### Cielo Plast Internacional S.A.

Contacto: Axel Cedeño  
 Cargo: Coordinador comercial  
 Email: servicioalcliente@cieloplastcr.com  
 Teléfono: (506) 2475-5111  
 Sitio web: www.arkioplast.com



### Cintacor S.A.

Contacto: Xavier Llambés  
 Cargo: Responsable Export  
 Teléfono: +34 938406040  
 Email: export@cintacor.com  
 Sitio web: www.cintacor.com



### Coflex S.A. de C.V.

Contacto: Mariano de la Torre  
 Cargo: Director de Ventas Colombia, Caribe y Centroamérica  
 Teléfono: +52 (81) 83892800  
 Email: mdelatorre@coflex.com.mx  
 Sitio web: www.coflex.com.mx



### Comercializadora VMR & Co.S.A

Contacto: Ing. Victor Santi  
 Cargo: Presidente  
 Teléfono: (506) 8319-9174  
 Email: Com.vmr@gmail.com  
 Sitio web: comvmr.wordpress.com



### Coninca

Contacto: Javier Sánchez  
 Cargo: Gerente de Ventas  
 Email: javier@coninca.com  
 Teléfono: (506) 8876-1424  
 Sitio web: www.coninca.com



### Conzeta Iluminación

Contacto: Yair Izrael  
 Cargo: Director Ejecutivo  
 Email: yizrael@conzetailuminacion.com  
 Teléfono: (506) 2289-7633  
 Sitio web: www.conzetailuminacion.com



### Corporación Almotec

Contacto: José Pablo Quirós  
 Teléfono: (506) 2528-5454  
 Email: electrica@almoteccr.com  
 Sitio web: www.almoteccr.com



### Creaciones Prácticas S.A. de CV

Contacto: Gabriel Pineda  
 Cargo: Gerente de Ventas Nacionales  
 Teléfono: (52) 8180309405  
 Email: gabrielventas@creaprac.com  
 Sitio web: www.creaprac.com



### Danyang City Ou Di Ma Tools CO.,LTD.

Contacto: Mr jack sui  
 Teléfono: 0511-86985338  
 Email: jacksui@cndisks.com  
 Sitio web: www.cndisks.com



**Delco Iluminación y Complementos C.A. Ltda**

Contacto: Geovanny Serrano  
Soto  
Teléfono: (506) 8342-7475  
Fax: (506) 2286-3597  
Email: gdelcoiluminacion@gmail.com  
Sitio web: www.delcorlamp.es



**Di Martino Spa (Italia)**

Contacto: Alessandro Raia  
Cargo: Departamento de Ventas  
Teléfono: +39 0424 878942  
Email: alessandro@dimartino.it  
Sitio web: www.dimartino.it



**Distribuidora Plastimex de Costa Rica S.A**

Contacto: Karina Císar  
Cargo: Coordinadora de Mercadeo  
Teléfono: (506) 2453-9270  
Email: kcisar@plastimexsa.com  
Sitio web: www.plastimexsa.com



**Distribuidora Piedades, S.A. (DISPIESA)**

Contacto: Esteban M. Alvarado  
Cargo: Normas y Procedimientos  
Teléfono: (506) 2282-0641  
Email: ealvarado@dispiesa.com  
Sitio web: www.dispiesa.com



**Electrónica Steren de Costa Rica**

Contacto: Roderick Soto  
Cargo: Director General  
Teléfono: (506) 2291-4545  
Email: info@steren.cr  
Sitio web: www.steren.cr



**ElektroSystemas S.A.**

Contacto: Aisen Sánchez  
Cargo: Gerente Administrativo  
Email: asanchez@elektrosystemas.com  
Teléfono: (506) 8705-4139  
Sitio web: www.elektrosystemas.com



**Escalumex**

Contacto: Raúl Zúñiga  
Cargo: Representante  
Teléfono: (506) 5752-12-69  
Email: ventas@escalumex.com  
Sitio web: www.escalumex.com



**Euroramstack**

Contacto: Paola Martínez  
Cargo: Asesora de Proyectos  
Teléfono: (506) 2239.9134 ext 102  
Email: euro@ramstackcr.com  
Sitio web: www.ramstackcr.com



**Expoferretera Costa Rica**

Contacto: Braulio Chavarría  
Cargo: Asesor Comercial  
Email: braulio.chavarría@eka.net  
Teléfono: (506) 4001-6726  
Sitio web: www.expoferretera.com



**FIBROCENTRO**

Contacto: Iván Gómez R.  
Cargo: Ventas  
Teléfono: 2257-1717  
Email: info@fibrocentrocr.com  
Sitio web: www.fibrocentrocr.com



**FIBROTEL S.A.**

Contacto: Ricardo Trujillo  
Cargo: Gerente  
Teléfono: (506) 2232-7429  
Email: fibrotel@racsa.co.cr  
Sitio web: www.fibrotel.com



**Futura Safety**

Contacto: Magaly Jiménez  
Cargo: Gerente Comercial  
Teléfono: (506) 2279-2870  
Email: servivioalcliente@futuracr.net  
Sitio web: www.futuracr.net



**Fuzhou Power Electrical Appliances CO., LTD**

Stand: 602  
Contacto: Miss. Frida Ge  
Cargo: Manager's Assistant  
Teléfono: 0591-87113387  
Email: ericklai@fuzhoupower.com  
Sitio web: www.cn.lightings.com



**GAHIBRE S.L.**

Contacto: Alvaro Gallego  
Teléfono: 34987252900  
Cargo: Director Comercial  
Email: alvaro@gahibre.com



**Gala Gar S.L.**

Contacto: Juan Pellitero  
Cargo: Director Comercial  
Teléfono: 626 359862  
Email: galagar@galagar.com  
Sitio web: www.galagar.com



**General Cable**

Contacto: Tanya Bogantes  
Cargo: Analista de Mercadeo  
Teléfono: (506) 2298-4800  
Email: anya.bogantes@generalcable.co.cr  
Sitio web: www.generalcable.com



**Gines Electric S.A.**

Contacto: Ivannia Vargas  
Cargo: Gerente de Ventas  
Teléfono: (506) 2222-2266  
Email: info@gineselectric.com  
Sitio web: www.gineselectric.com



**G.O.T (Guangzhou oriental trading)**

Contacto: David Olivar  
Cargo: Presidente  
Teléfono Venezuela: 0261-5232187  
Email: gorientalt@gmail.com  
Sitio web: www.gorientalt.com



**Hangzhou Lizhan Hardware CO.,LTD.**

Contacto: Fu Fangfeng  
Teléfono: 0571-57188002  
Email: sophia@lizhan-hardware.net  
Sitio web: www.lizhan-hardware.net



**Hebei Five-Star Metal Products CO.,LTD**

Contacto: Wang Xinyue  
Cargo: Department Manager  
Teléfono: 0311-87162366  
Email: billwang@fivestar-wire.com  
Sitio web: www.fivestar-wire.com



**Hidrotica S.A.**

Contacto: Michael Mayorga  
Teléfono (506): 2224-9778  
Email: retail01@hidrotica.com  
Sitio web: www.hidrotica.com



**Hoggan Internacional**

Carlos Duarte.  
Cargo: Gerente de Ventas.  
E-mail: cduarte@hogganint.com



**Iluminación Tecnolite**

Contacto: Alberto Carvajal Umaña  
Cargo: Gerente  
Teléfono: (506) 2244-5595  
Email: info@tecnolite.co.cr  
Sitio web: www.tecnolite.co.cr



**Imacasa**

Contacto: Andrés Zamora  
Cargo: Gerente General  
Teléfono: (506) 2293-2780  
Email: azamora@imacasa.com  
Sitio web: www.imacasa.com



**Importaciones el Amigo Ferretero (IMPAFESA)**

Contacto: Ronny Torrentes  
Cargo: Gerente General  
Teléfono: (506) 2297-8282  
Email: elamigoferretero@ice.co.cr



**Importaciones Masaca**

Contacto: José Rodríguez B.  
Cargo: Representante  
Teléfono: (506) 2244-4044  
Email: masaca@costarricense.cr  
Sitio web: www.masaca.net



**IMPERSA Morteros y Químicos para construir**

Contacto: Mauricio Orozco  
Cargo: Gerente General  
Teléfono: (506) 2218-1110  
Email: info@impersacr.com  
Sitio web: www.impersacr.com



## Importaciones Vega S.A.

Contacto: Rafael Vargas  
Cargo: Gerente General  
Teléfono: (506) 2494-4600  
Email: rvargas@importacionesvega.com  
Sitio web: www.importacionesvega.com



## Importadora Quigo S.A.

Óscar Mario Guido.  
Cargo: Gerente Comercial.  
E-mail: oguido.quigo@hotmail.com  
Teléfono: (506) 2239-4044



## INTACO

Contacto: Róger Jiménez A.  
Cargo: Gerente Comercial  
Teléfono.: (506) 2205-3333  
Email: clientes.cr@intaco.com  
Sitio web: www.INTACO.com



## International Hardware

Distributors  
Contacto: George Shaw  
Cargo: Gerente de Ventas  
Teléfono: (507) 430-5000

Email: ventas@ihd.com.pa  
Sitio web: www.ihd.com.pa



## Intrep

Contacto: Yennin Meléndez  
Cargo: Gerente  
Teléfono: (506) 2239-2767  
Email: y.melendez@intrep.com.pa  
Sitio web: www.facebook.com/intrepsa



## Invesakk Ltda

Contacto: Mauricio Rubio  
Cargo: Comercio Exterior  
Teléfono: (57) - 5 - 3717800  
Email: comercioexterior@invesakk.com  
Sitio web: www.invesakk.com



## Jiangsu Inter-China I/E Group Corp

Contacto: Rocky Xie  
Cargo: Manager  
Teléfono: 0511-84446466  
Email: Rocky@inter-china.net



## Ketsin de Costa Rica

Contacto: César Marín  
Cargo: Gerente General  
Teléfono: (506) 7105-6733 / 8703-2449  
Email: cesarmarin42@hotmail.com



## Láminas Prisma

Contacto: Omar Ulloa  
Cargo: Propietario  
Teléfono: (506) 2226- 4164  
Email: comercialprisma@ice.co.cr  
Sitio web: www.comercialprismacr.com



**Lanco & Harris Mfg. Corp. S.A.**

Contacto: Walter Carvajal  
Cargo: Encargado  
Teléfono: (506)2438-2257 // 8391-8876  
Email: wcarvajal@lancopaints.com  
Sitio web: www.lancopaints.com



**Maderas Cultivadas de C.R S.A**

Contacto: Geovany Lopez  
Cargo: Gerente de ventas  
Teléfono: (506) 2477-7800  
Email: ventasgl@maderascultivadas.com  
Sitio web: www.maderascultivadas.com



**Makita Distribution de Costa Rica**

Contacto: Manuel Ujueta  
Cargo: Gerente Comercial  
Teléfono: (506) 4101-5000  
Email: serviciocliente@makitadecostarica.co.cr  
Sitio web: www.makitacr.com



**Master-Tul**

Contacto: Alejandro Stavropoulos  
Cargo: Gerente  
Teléfono: (506) 2273-8995  
Email: astavropoulos@sacatradingroup



**Vera**

Contactos: Enrique Hernández de Matex.  
Teléfono: (506) 2291-7878.  
Luis Ángel Acuña, de Acuña y Hernández.  
Teléfono: (506) 2262-1414



**Matra**

Teléfono: (506) 2205-0000  
Fax: (506) 2205-0019  
Email: servicioalcliente@matra.co.cr  
Sitio web: www.matra.co.cr



**MAXICUT**

Contacto: Rodrigo E.Segura Leiva  
Cargo: Director General  
Teléfono: (506) 2286-2471  
Email: info@garoly.com  
Sitio web: www.maxicut.net



**Mayoreo Abonos Agro**

Contacto: Manrique Jimenez  
Cargo: Gerente Comercial  
Teléfono: (506) 2211-5000  
Email: mjimenezm@abonosagro.com  
Sitio web: www.abonosagro.com



**MAZ**

Contacto: Misael Artavia  
Cargo: Propietario  
Teléfono: (506) 2236-9038  
Email: info@mazcr.com  
Sitio web: www.mazcr.com



## Megalíneas S.A.

Contacto: Rigoberto Salazar  
 Cargo: Gerente de Ventas  
 Teléfono: (506) 2240-3616 Ext: 102  
 Email: ventas@megalineas.com  
 Sitio web: www.megalineas.com



## Merik Portones de Costa Rica S.A

Contacto: Laura Mora González  
 Cargo: Gerente Comercial  
 Teléfono: (506) 2258-5795  
 Email: laura.mora@merik.com.mx  
 Sitio web: www.merik.com



## Nissan

Contacto: Francisco Vega  
 Cargo: Ventas  
 Teléfono: (506) 2290-0505  
 Email: francisco.vega@agenciadatsun.com



## NT CENTROAMERICA

Contacto: Carlos Gallego  
 Cargo: Gerente General  
 Teléfono: (506) 2239-2014  
 Email: cgallego@ntcentroamerica.com  
 Sitio web: www.ntcentroamerica.com



## Ningbo Abc Fasteners CO., LTD

Contacto: Wei Yeqing  
 Cargo: Sales Manager  
 Teléfono: 0574-62468311  
 Email: 944504373@qq.com  
 Sitio web: www.abc-fasteners.com



## ORFESA,S.A.

Contacto: Antonio Huerta  
 Cargo: Director Comercial  
 Teléfono: 34 617 820 691  
 Email: toni@orfesa.net  
 Sitio web: www.orfesa.net



## Pentriilo

Contacto: Emmanuel Marié  
 Cargo: Director General  
 Teléfono: +34.934772824  
 Email: emarie@pentriilo.com  
 Sitio web: www.pentriilo.com



## Pt Ferrreteria S .A

Contacto: Francisco Herrera  
 Aguilar  
 Teléfono: (506) 8841-7519  
 Email: f.herrera@pt-ferretera.com  
 Sitio web: www.pt-ferreteria.com



## Qingdao Boton Hardware CO., LTD.

Contacto: Peng Renbin  
 Cargo: Manager  
 Teléfono: 0532-88225177  
 Email: botonalum@gmail.com  
 Sitio web: www.botonhd.com



**Ramdom**

Contacto: Ramón Moreno  
Cargo: Presidente  
Teléfono: (506) 83194004/ Móvil:  
0414-1822088  
Email: rjgmbv@gmail.com  
Sitio web: www.ramdom.hk



**Revista TYT**

Contacto: Hugo Ulate / Braulio Chavarria  
Cargo: Editor / Asesor Comercial  
Teléfono: (506) 4001-6730  
Email: hugo@ekaconsultores.com / braulio.chavarria@eka.net  
Sitio web: www.tytenlinea.com



**Rokrem Corporation**

Contacto: José Castillo  
Cargo: Gerente Regional  
Teléfono: (506) 2240-3832  
Email: jose.castillo@rokrem.com  
Sitio web: www.rokrem.com



**ROMBULL - PANTER**

Contacto: Vicente J. Pajares  
Cargo: Gerente  
Teléfono: +34.966.758.130  
Email: info@rombullronets.com – panter@panter.es  
Sitio web: www.rombullronets.com



**Ruedas Alex S.L.U**

Contacto: Jaime Asens  
Cargo: Gerente  
Teléfono: +34 93 682 80 20  
Email: jasens@alex.es / ventas@alex.es  
Sitio web: www.alex.es



**RUGO, SA de CV**

Contacto: Delia Oregel  
Cargo: Gerente de Exportaciones  
Teléfono: (33) 36193922  
mail: doregel@rugo.com.mx  
web: www.rugo.com.mx



**Saret Acero, S.A.**

Contacto: Marianela Suárez  
Cargo: Mercadeo  
Teléfono: (506) 2436-4040  
Email: saretacero@gruposaret.com  
Sitio web: www.saretacero.com



**Shanghai ATSH Steel Structure Limited (Centroamérica Branch)**

Contacto: Yichang Chen  
Cargo: Gerente de ventas  
Teléfono: (506) 2232-8989,  
Email: luishen@atshsteel.com  
Sitio web: www.atshsteel.com



**Shantou Haichaoxing Trading Co., Ltd.**

Contacto: Mr.Chen Ping  
Cargo: Manager  
Teléfono: 0754-88836391  
Email: chenpin@pub.shantou.gd.cn  
Sitio web: www.hcx-co.com



**Sika Productos Para la Construcción S.A.**

Contacto: Jeffrey Conejo  
Teléfono: (506) 8344-0003  
Email: conejo.jeffrey@cr.sika.com



**Soprano de C.A. S.A. de C.V**

Contacto: Gilmar Monego  
Cargo: Asesor de Ventas  
Teléfono: (55) 2489 0675  
Email: venta@soprano.com.sv  
Sitio web: www.soprano.com.sv



**Sorie de Centroamerica S.A**

Contacto: Niki Sciamanna  
Cargo: Gerente General  
Teléfono: (506) 2296-2117  
Email: niki@sorie.com  
Sitio web: www.sorie.com



**Sumec Machinery & Electric CO.,LTD**

Contacto: Liu Xin  
Cargo: Department Manager  
Teléfono: 025-84531743  
Email: liuxin@sumec.com.cn  
Sitio web: www.machinery.sumec.com



**Tanglion Industrial Co., Ltd**

Contacto: Tong Dakui  
Cargo: General Manager  
Teléfono: 0572-2176560  
Email: tongdk@vip.163.com  
Sitio web: www.tanglion.com



**Tornicentro**

Contacto: David Sossin  
Cargo: Gerente General  
Teléfono: (506) 8814-2234  
Email: dsossin@tornicentro.la  
Sitio web: www.tornicentroc.com

**CUBIERTA PARA TECHO  
HOJALATERÍA  
LAMINA LISA  
ACABADOS**

**DISPIESA**  
EN LO MÁS ALTO DE LA CONSTRUCCIÓN

**ENTREGA DEL PRODUCTO  
A UN MÁXIMO DE 72HRS.**

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

ventas@dispiesa.com



**Unidos Mayoreo**

Contacto: Erick Berrios  
Cargo: Gerente de Mayoreo  
Teléfono: (506) 4100-8800  
Email: eberrios@aunidos.com  
Sitio web: www.aunidos.com



**Universal de Perfiles S.A.**

Contacto: Wilder Quirós A  
Cargo: Gerente  
Teléfono: (506) 2285-1640 / 2285-5686 / 2245-3481  
Email: perfiles@ice.co.cr  
Sitio web: www.universaldeperfiles.com



**Vértice Diseño S.A.**

Contacto: Hazel Rojas Otárola  
Cargo: Asistente Gerencia Comercial  
Teléfono: (506) 2256-6070  
Email: comercial@verticecr.com  
Sitio web: www.verticecr.com



**Kimberly Clark**

Contacto: Xenia Quesada  
Xenia.Quesada@kcc.com  
tel:2298-3046  
www.kimberly-clark.com



**Yale Latinoamérica**

Contacto: Jimena Cortés Gutiérrez  
Cargo: Diseñadora Gráfica Senior  
Email: ajcortes@yalecolombia.com  
Teléfono:(57) 1+5962000 ext 203  
Sitio web:  
www.yalelatinoamerica.com



**YONGGAO CO,LTD**

Contacto: Tao Jinsha  
Cargo: Sales Manager  
Teléfono: 0576-84277066  
Email: esther@era.com.cn  
Sitio web: http://www.yonggao.com



# ¿LISTO PARA HACER NEGOCIOS?

Expoferretera es el encuentro de negocios más importante de Centroamérica, donde expositores presentan productos a ejecutivos ferreteros. Los ferreteros encuentran oportunidades de negocio, productos nuevos, actualización y capacitación.

## expo FERRETERA

*su herramienta de negocios*  
**29 al 31 de mayo, 2015**  
Centro de Eventos Pedrregal

### Reserve su stand:

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

### Consiga su entrada gratis:

Pre-regístrese hoy mismo en [www.expoferretera.com/registro](http://www.expoferretera.com/registro)

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

 /expoferretera-costa-rica

 @ExpoFerreteraCR

Organiza:

tuercas y tornillos





**Victor**  
Arguello  
Gerente General  
Ferreteria Arpe S.a  
[Barcode]  
Ferreteria

El Ferretero del Año  
Ferreteria Arpe S.a  
Buenos Aires, Argentina

# Ferretero del Año SE QUEDÓ EN ARPE

La labor en el sector durante más de 30 años, hizo que el mercado ferretero le otorgara a Víctor Argüello, el reconocimiento de ser el Ferretero del Año. En Facebook, los seguidores, decidieron Danis Ulate se llevara el homenaje.

Con exponentes de varias ferreterías del país, y todos claros y justos merecedores, el reconocimiento de Ferretero del Año que otorga la Revista TYT y Expoferretera, se hizo bajo el marco de la inauguración de la feria.

Apostados desde bien temprano, los ferreteros llegaron antes de las 6 de la tarde, y rodeados aún de incertidumbre, por sabe quién iba a ser el primer galardonado.

Ya pasada la hora, y con los integrantes de varias ferreterías presentes, se anunció el resultado... El sector, mediante las votaciones en el sitio web de Expoferretera.com tomó una decisión, y eligió por primera vez a Víctor Argüello, Propietario de Ferreterías Arpe.

## Aplausos

Acompañado de su hijo, que no dejaba de felicitar a su padre, por el reconocimiento, Argüello indicó, sentirse sumamente agradecido por el reconocimiento, incluso agregó que era una motivación más para seguir adelante con sus negocios.

“Esta es una lucha constante por superarnos cada día. Agradezco a quienes votaron por mí, principalmente a mis colaboradores que son los que más creyeron en mí”, indicó Víctor.

Al entregársele la estatuilla que lo acredita como Ferretero del Año 2013-2014, el escenario se desprendió en aplausos para el nuevo ferretero que había sido nominado y elegido por el sector.

En una entrevista anterior, Víctor es del pensamiento que las cosas no solo se logran a base de buenas ideas, aunque eso es una dosis, pero que igual de importante es rodearse de gente buena, como “los proveedores que han estado en las buenas y en las malas”.

Para él no hay nada que le guste más que atender a sus clientes, revisar cotizaciones, visitar algunos proyectos, y otras tareas.

“El contacto con el cliente no se puede perder. Con tantos años, ya la gente algo tiene que confiar en nosotros”.

**El evento donde encuentra todo lo que necesita para su oficina**

**EXPO OFICINA Y TECNOLOGIA**

**Martes 3 y Miércoles 4 Febrero 2015**  
Wyndham San José Herradura • Horario: 11:00 a.m. - 8:00 p.m.

**Reserve su stand**  
Astrid Madrigal  
Cel: (506)7014-3607 • (506) 4001-6725  
Email: astrid@ekaconsultores.com

**Adquiera su entrada en**  
[www.expooficina.net](http://www.expooficina.net)

[www.expooficina.net](http://www.expooficina.net) • [facebook/ExpoOficina](https://facebook.com/ExpoOficina)

# ¡Se fueron PREMIADOS!

Estas fueron las empresas, que de acuerdo con la votación de los visitantes, denominaron los premios: Expoferretera 2014.



1



2



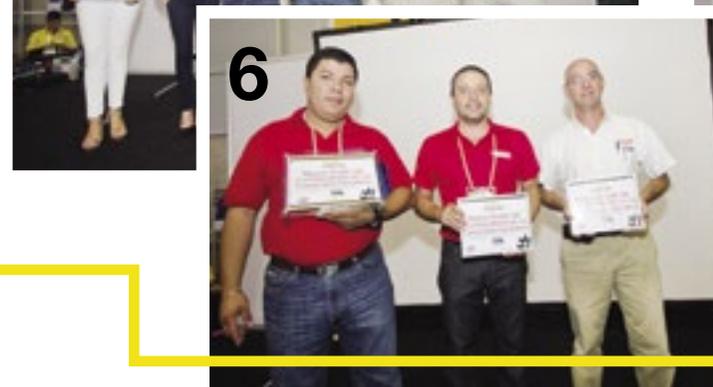
4



3



5



6

## 1. Mayor afluencia de Público en Retos Ferreteros

Menciones: Mayoreo Abonos Agro / MFA, Megalíneas, Steren

**Primer Lugar: Elektrosistemas**

## 2. Actividades para cautivar al cliente

Menciones: ArcelorMittal, Impafesa, Elektrosistemas

**Primer Lugar: Importaciones Vega**

## 3. Stand más Innovador

Menciones: Mayoreo Abonos Agro / MFA, Plastimex, Grupo Saret

**Primer Lugar: Megalíneas**

## 4. Mayor Poder de Convocatoria

Menciones: Megalíneas, Mayoreo Abonos Agro / MFA, Lanco

**Primer Lugar: Importaciones Vega**

## 5. Mejor Servicio al Cliente ó Stand más organizado

Menciones: Megalíneas, Mayoreo Abonos Agro / MFA, Importaciones Masaca.

**Primer Lugar: Importaciones Vega**

## 6. Mayor Poder de Convocatoria en La Carava Ferretera

Menciones: Impafesa, Importaciones Vega, Ditrasa, Lanco

## Producto Innovador (9 Menciones)

Hi- Bond, Megalíneas  
Lámparas de Led (Navaja), Arq-Deco  
Cargador Solar para teléfono, Avelec  
Dispositivo para convertir pantallas en Smart TV, Steren  
Línea herraje de camión, Masaca  
Intercomunicador Tablet con pantalla de LCD 7 pulgadas, Elektrosistemas  
Pintura Stainless con Slider Effect, Lanco  
Cortadora de cerámica eléctrica, Mayoreo Abonos Agro, MFA  
Transformador de herrumbre, de Sorie.

**Primer Lugar: Cable Armorflex, Importaciones Vega.**

# Expoferretera cada vez más **INTERNACIONAL...**

Además de la delegación española y china, Expoferretera se vió teñida con otras banderas internacionales, entre ellas Venezuela, Italia, Colombia y México.



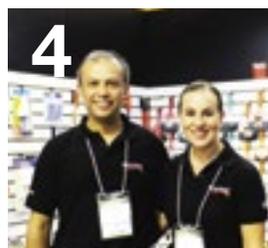
1



2



3



4



5



7



6



8



10



9

**1.** Alfredo Espino, Gerente de Ventas Internacionales de Escalumex. "Estoy seguro de que la feria va a dar buenos resultados, ya que el auge y prestigio de la misma, ayuda a demostrar que somos empresas serias las que participamos".

**2.** "Ya tenemos una oficina en El Salvador, sin embargo, deseamos expandirnos aún más, por lo que Costa Rica es una excelente opción, por su geografía y su potencial de desarrollo", Gilmar Monego, Gerente General de Soprano.

**3.** Mariano De la Torre, Encargado de Ventas para Colombia, Caribe y Centroamérica (derecha), afirmó que "si bien es cierto, ya las personas del sector los conocen, nunca es tarde para renovarse e impulsar más las marcas entre los ferreteros".

**4.** "En Brotimex, tenemos de todo para pintar... Somos una tienda de una sola parada", César Marín, Director General.

**5.** "Esta es la segunda vez que participamos en Expoferretera, y además de promocionar y posicionar nuestra marca, buscamos un segundo distribuidor en Costa Rica", Delia Oregel, Gerente de Exportaciones Rugo

**6.** Silvia Salazar, Encargada de Ventas para Costa Rica, afirmó que los contactos interesados en distribuir la marca Honeywell, son prometedores, "pero primero deberán estudiarlos más a fondo".

**7.** "Costa Rica tiene una economía relativamente estable, en comparación con los demás países de la región, por eso decidimos abrir una oficina aquí y posicionar nuestra marca", Victor Santi, Presidente.

**8.** Alejandro Barbaroza, Encargado de Ventas de Random (derecha), no pudo ocultar su felicidad al decir que "la feria fue un absoluto éxito, con muchos interesados", que deberán filtrar en las semanas siguientes a la feria.

**9.** Alejandro Quiñones, Gerente de Mercadeo para Latinoamérica, aseguró que gracias a Expoferretera 2014, pudo hacer mayor contacto con los usuarios de Yale, y que éstos a su vez, le dieron aportes muy interesantes para mejorar la marca.

**10.** Alessandro Raia, Asistente de Exportaciones de Di Martino, dijo que "la feria estuvo muy bonita, esperamos cumplir con nuestro objetivo de tener un distribuidor en Costa Rica".



¿Vas a instalar un  
SANITARIO?

La Solución **PROFESIONAL**

**BRIDA**  
*flexible* coflex

- ☑ Corrige desfases
- ☑ Sello hermético, evita filtraciones y el retorno de malos olores
- ☑ Máxima fijación al piso con 4 tornillos (incluidos)
- ☑ Incluye tornillos ancla de polímero de alta resistencia
- ☑ Larga vida Útil



10 años

La Solución más **PRÁCTICA**

**Nuevo**  
**CUELLO**  
*flexible* coflex

Sustituye al  
cuello de cera

- ☑ Garantiza tu instalación
- ☑ Sello hermético, evita filtraciones y el retorno de malos olores
- ☑ Fácil y limpia instalación
- ☑ Larga vida Útil



10 años

Gil Coto Navarro  
Representaciones, S.A.  
Tel: (506) 2224 2278  
(506) 2225 8403  
Fax: (506) 2224 6703  
info@gilcoto.com  
mundoherms@emnet.co.cr  
servicioalcliente@coflex.com.mx  
www.coflex.com.mx



Líder  
el mercado de  
Tubos de Abasto

## Perfil

# ¡A la caza de DISTRIBUIDORES TICOS!

Expoferretera 2014, se ha consolidado a través de los años como una de las ferias más importantes del sector, no sólo a nivel costarricense sino también internacional. Es por ello, que contar con la participación de una delegación hispano-italiana, en esta edición de Expoferretera, fue un verdadero atractivo para los visitantes.

Ocho empresas, que cruzaron continentes, se hicieron presentes, con el principal objetivo de buscar entre los empresarios visitantes distribuidores para sus productos.

### Rodaron las oportunidades

Al parecer la fabricación de ruedas, es un negocio que deja buenas utilidades cuando se sabe hacer, por ello la empresa española Ruedas Alex, se puede dar el lujo de viajar y hacer contacto directo con sus posibles distribuidores.

Jaime Asens, Director de Ruedas Alex, nos contó que al igual que las otras empresas de la delegación, llegaron en busca de “un distribuidor mayorista ferretero que pueda ser un socio comercial y distribuir nuestros productos en el territorio costarricense”.

“Costa Rica nos ha parecido que de Centroamérica, es uno de los países con un buen referente industrial, y es muy atractivo a nivel de producto y esa es una de las razones por la que estamos interesados en entrar”, dijo Asens.

Para el empresario, fue sido una exposición muy interesante, “están aquí los principales mayoristas ferreteros y creemos que podemos sacar cosas muy beneficiosas de esta feria”, recalcó.



Jaime Asens, Director de Ruedas Alex, junto a su esposa, aseguraron que “las personas del sector que se acercaron, resaltaron mucho nuestra gran gama de productos y estamos seguros de que Costa Rica es parte fundamental en nuestra expansión por Latinoamérica”.

## Al servicio de la sencillez

El mundo de los accesorios para pintar cada vez evoluciona más, por eso en la empresa Pentrilo, decidieron crear productos sencillos de usar para el usuario y fáciles de vender en las ferreterías..

Un ejemplo es el plástico con cinta: PintaRapid, que sirve para la protección de ventanas, muebles, carrocerías (soporta hasta 80°C), y que ayuda a que la labor de pintar sea más ligera, puesto que no se tendría que usar “masking tape” y periódico.



Emmanuel Marié, Director General de Pentrilo, sabe que sus productos son sencillos en cuanto a diseño, pero afirma, que son de mucha utilidad cuando de ahorrar tiempo y dinero se trata, a la hora de pintar.

## Seguridad ante todo

Gahibre, llegó a poner seguridad en la feria... Alba Rueda, Encargada de Comunicaciones y Relaciones Externas de la empresa, comentó que “nos dedicamos a la protección laboral. Nuestra especialidad son los guantes de protección, pero también trabajamos vestuario y complementos para proveer seguridad a la persona mientras desempeña su labor”.

Manifestó que “tenemos fabricación propia en España de nuestros artículos, pero también hay una parte se fabrican en Asia, lo que significa que no compramos al mercado asiático lo que ellos producen y lo volvemos a vender”.



Alba Rueda, Encargada de Comunicaciones y Relaciones Externas de Gahibre. “Para ser la primera vez que salimos de Europa, ha sido una experiencia muy agradable y prometedora”.

An advertisement for IMACASA. At the top, the logo 'IMACASA' is displayed in white on a red background, with the tagline 'FUERZA EN SU TRABAJO' below it. The main image shows a construction worker in a red hard hat and safety glasses using a yellow pickaxe on a dirt surface. At the bottom, the text 'FUERZA EN SU TRABAJO' is written in large, bold, white letters, followed by the website 'www.imacasa.com'. Below the website are icons for various tools: a hard hat, a pickaxe, a shovel, a hammer, a wrench, and a screwdriver.

**IMACASA**  
FUERZA EN SU TRABAJO

**FUERZA  
EN SU TRABAJO**

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

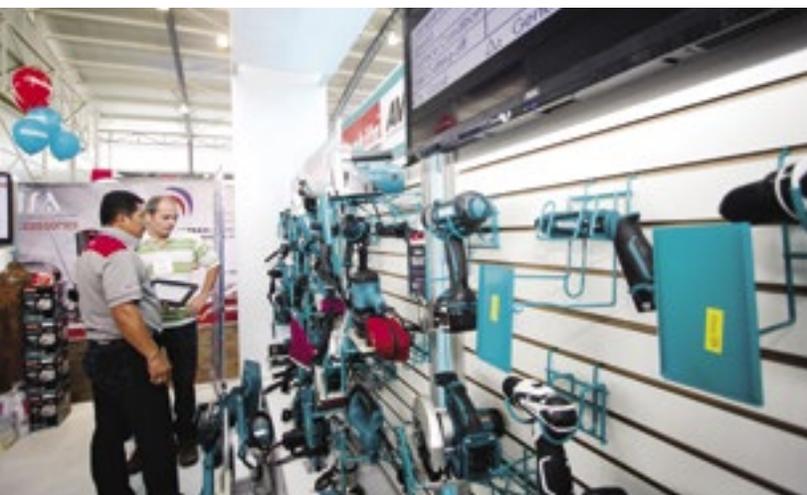
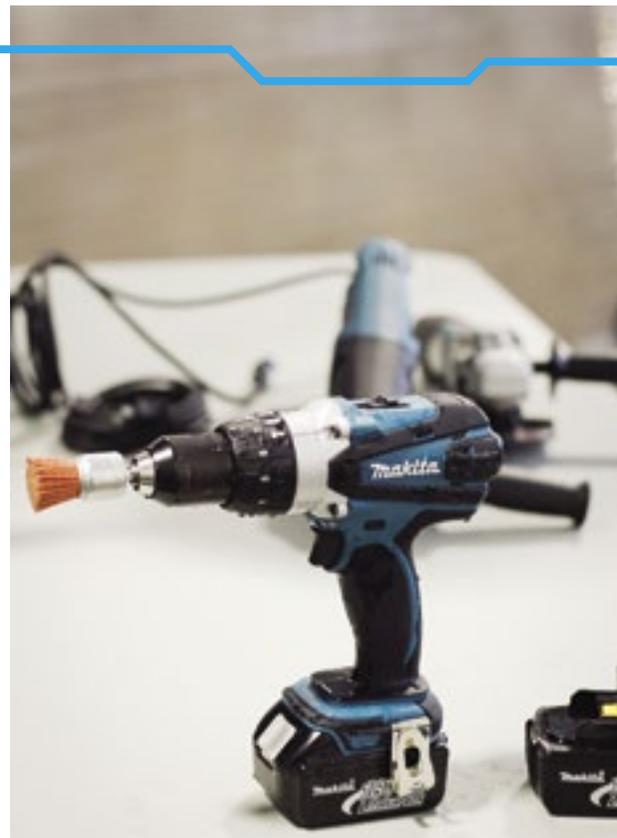
# Makita ahora **CON CAPRIS...**

Makita y Capris, desde hace ya algunos días, empezaron a “cantar” a dúo en el mercado de las herramientas eléctricas, pero fue en Expoferretera, ante todos los clientes que se dieron a conocer oficialmente esta unión.

Con la presentación de sus novedades, con un stand, casi en la entrada de la feria, recibieron a todos los compradores para mostrar el arsenal, de esta marca que ya “coquetea” en muchos de los negocios ferreteros del país.

Manuel Ujueta, Representante de la Marca, manifestó que tuvieron mucho contacto con los clientes de todas partes del país, lo que hizo que una buena cantidad considerara a Makita como opción para tener en sus negocios, mientras otros se apuntaron en la feria directamente con la marca.

Aquí un extracto de lo que vivió Makita y Capris en Expoferretera:



- **Garantía**
- **Variedad**
- **Servicio**

Adquiérala por medio de nuestros distribuidores autorizados

## LA MEJOR TABLILLA PVC PARA CIELO RASO

**PLASTIMEX**  
SERVICIO • VARIEDAD • CALIDAD

Costa Rica. Tel.: (506) 2453-9270  
Panamá. Tel.: (507) 244-5522  
[www.plastimexsa.com](http://www.plastimexsa.com)



## Pilas OASIS

Pilas de Polietileno de alta resistencia a impactos y a la intemperie, están diseñadas para una mayor comodidad. Son fáciles de transportar e instalar. Higiénicas, con excelente acabado y disponibles en beige, terracota y granito.

Dimensiones

MODELO	LONGITUD	ANCHO	ALTURA
1 batea	1.00 m	0.70 m	0.89 m
2 bateas	1.46 m	0.70 m	0.89 m

un producto más de **ecotank**

[lacasadeltanque.com](http://lacasadeltanque.com)  
Costa Rica • Panamá • Nicaragua • Honduras



**OASIS**  
By Ecotank



Pila Oasis dos bateas \*imágenes con fines ilustrativos

# 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

## Perfil

# Del mundo **A LA EXPO...**

Como parte de la innovación que presentó Expoferretera 2014, contó con la presencia de una delegación de proveedores de China y expositores de la India.



El pabellón de expositores de China destacó por la singular manera de negociación propia del Medio Oriente, ordenada, concisa y al grano, o como dicen: "a lo que vinimos", resaltando los distintos productos que tiene este país asiático para proveer a cualquier profesional que se encuentre en el sector de ferretería y construcción.

Los expositores en su mayoría vinieron con el objetivo de medir cómo funciona el mercado costarricense para expandirse en la región centroamericana.

Entre los productos que se exhibieron hubo: tornillos, tuercas, alambres, productos para seguridad, tales como intercomunicadores y distintos modelos de iluminación para interior y exterior, tanto para uso industrial como para uso doméstico.

Además estuvieron proveedores de productos 100% solares que mostraron paneles solares para techos, lámparas. Uno de los expositores exhibió el generador marca Firman FPG 6800 E2, número 1 en el mercado chino, en la industria de construcción.



Pen Renbin. Empresa: Boton Aluminium Co.



Linyuan Che, Ye Feng. Empresa: Fuzhou Power Electrical Appliances Co.



Productos de la empresa Heber Five-Star Metal Products.



Jack Sui, General Manager Danyang City Ou Di Ma Tools Co. Ltd.



Generador Marca Firman.

### Repelentes

En la feria se pudo observar varios productos en pro del ambiente, como los de la empresa Solarland de energía solar, y productos para apoyar a la industria agrícola, como hizo la empresa Shantou Haichaoxing Trading Co. LTD., que expuso sus productos luces-repelentes para animales tanto domésticos y salvajes como: zorros, mapaches, ardillas y demás. Estos productos trabajan con luz ultrasónica, y con seis sonidos diferentes y luces repelentes.

Distribuye:



Tel.: 2265-7474

# NARE

## La forma inteligente de iluminar



NARE



**¡NARE le da más ganancia!**



más  
verde

LED  
BRILLA  
CONTIGO

ES FÁCIL CAMBIAR A

# LED

AHORRA MÁS Y DURA MÁS

Consulte por  
nuestra variedad  
en bombillería LED



**NOM** - **ANCE**  
PRODUCTO CERTIFICADO

## Tecno Lite®

LA LUZ ES TUYA



/www.tecnolite.co.cr

## Perfil



# ¿Tendrá futuro EL LED?

Lo de la iluminación y todo lo que tiene que ver con ahorro y los avances de la tecnología Led, ha desatado, lo que podríamos llamar, una lucha sin tregua entre proveedores que bregan casi a diario por convencer a los ferreteros de que sus productos ofrecen más ventajas.

Aunque el factor precio sigue siendo un elemento importante de decisión a la hora de que el ferretero compre bombillos, también el servicio y las facilidades o ayudas que pueda ofrecer el proveedor, aunque se sitúan en segundo plano, son igualmente importantes.

Para Importaciones Vega, por ejemplo, el factor competencia en el mercado es sumamente importante, por eso, en tecnología Led buscan ofrecer un stock lo más completo posible.

“En bombillería de ahorro, contamos con todos los colores de luz amarilla (2700K), luz día o blanca (6500K), además de la ampliación de iluminación en LED”, dice Rafael Vargas, Gerente General.

Para Aisen Sánchez, de Elektrosistemas, la tendencia del mercado está enfocada al bombillo ahorrador de Led, pero “falta mucho para que sea accesible al bolsillo de los consumidores, por lo que la transición está aún muy lejana”.

Argumenta que el ferretero cataloga esta tecnología como cara “quizás porque no conoce las ventajas por un asunto de mercado y comunicación. Una buena idea para impulsar más la venta del Led, podría ser generar una estrategia de la



mano con las instituciones gubernamentales, como se hizo en su momento con el bombillo ahorrador”, dice Sánchez.

No obstante, Vega dice que el mercado va tomando fuerza sobre todo cuando por ejemplo, ellos registran ventas mensuales de más o menos 31 mil ahorradores, bajo la marca Best Value.

### Impulso y motivación

Alberto Carvajal, Gerente General de Tecnolite, es sumamente optimista, pues asegura que la iluminación Led está en boga desde hace más o menos 10 años, por el apogeo del ahorro.

“El factor precio de esta tecnología ha ido en descenso, y ya tenemos Leds que por ejemplo sustituyen un bombillo MR16. Va a llegar un momento en que los precios se equiparen con el fluorescente”, agrega Carvajal.

¿Y cómo podría el ferretero vender más Led en su negocio? Alberto es claro al afirmar que la mejor forma es “acercar el bombillo al cliente, que lo perciba cerca para que se vea “impulsado” y motivado a comprar”.

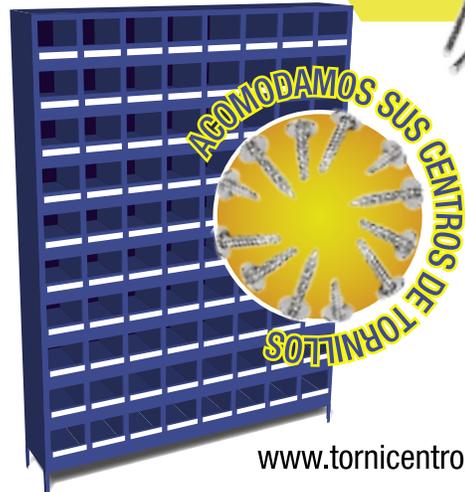
Manifiesta que una de las grandes ventajas de esta tecnología, es su capacidad de sofisticación y cambio, mientras que el fluorescente se ha detenido.

El Ferretero debe conocer bien, según Alberto, que entre las demás bondades que tiene el Led, que tiene bajo consumo, no calienta, tiene una vida más larga, y el recibo eléctrico necesariamente, debería ser más bajo para el usuario.

Aquí Sánchez difiere al indicar que el bombillo Led tiene sus desventajas, como ser poco incandescente, y el consumidor está acostumbrado a otro tipo de iluminación más limpia, además tiene un precio muy alto, por lo que es poco accesible”.



## Calidad, variedad y experiencia



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

**2265-7474**

 [tornicentro.expertoentornillos](https://www.facebook.com/tornicentro.expertoentornillos)

Por Taiké

# Taiké: distribuidor de Westinghouse Iluminación

Taiké en Costa Rica, con más de 35 años en el mercado local, tiene el orgullo de representar y distribuir en el país, desde hace 6 años, productos de iluminación Westinghouse, por su calidad y prestigio mundial.

Por su parte, Westinghouse Iluminación es proveedor de bombillos, ventiladores y lámparas alrededor del orbe. Para Latinoamérica, su centro de distribución está en la Zona Libre de Colón, Panamá y oficinas de venta en México, Centroamérica, El Caribe y Suramérica.

Gracias a esta alianza, actualmente Taiké posee más de 300 distribuidores, para que el costarricense pueda adquirir en ferreterías y otros centros de ventas, la calidad y diversidad de artículos Westinghouse.

**Gama amplia**

Dentro de su amplia gama de productos están: bombillos de ahorro energético, LED, halógenos e incandescentes. También se venden ventiladores de techo, industriales y decorativos; y la línea de portátiles.

Para los distribuidores, Taiké brinda muchas facilidades a fin



de que adquieran los productos Westinghouse, entre ellas:

- Respaldo de la marca a nivel mundial
- Certificado de calidad, con el sello UL
- Empaque de productos a color y con especificaciones
- Disponibilidad permanente de inventario
- Promociones
- Catálogos
- Material POP promocional
- Exhibidores

**Con el respaldo y la trayectoria internacional, ¡Usted Puede Estar Seguro... Si es Westinghouse!**

**Distribuido por Taiké Costa Rica. Tel: (506) 2231-7307 | [www.taikecr.com](http://www.taikecr.com) [info@taikecr.com](mailto:info@taikecr.com)**



# Westinghouse

INNOVATION YOU CAN BE SURE OF

## AHORRADORES

Distribuido por

**TaiKé**  
Un legado de excelencia

Tel: 2231-7307  
[info@taikecr.com](mailto:info@taikecr.com)  
[www.taikecr.com](http://www.taikecr.com)

¡Un cable

# ELECTRIZANTE!

Armorflex fue el producto que obtuvo el mayor premio a la innovación, entregado en Expoferretera 2014.



Cable Armorflex tipo MC, multiconductor con cables tipo THHN/THWN-2 cableados con 2, 3 ó 4 conductores de línea más un conductor para realizar las conexiones a tierra (calibres 12, 10, 8 y 6 AWG). El conjunto de los cables lleva una cubierta metálica engargolada de aluminio, que brinda la protección mecánica al conjunto. Este cable está certificado bajo norma UL-1569 y está fabricado para operar hasta tensiones de 600 Vac, tal y como lo solicita el Código Eléctrico de Costa Rica (NEC NFPA-70).

## Beneficios

Hacer 3 pasos en uno solo: tubería, sondeo y colocación del cable, ya que al salir ensamblado desde la fábrica, puede instalarse directamente y evitar hacer cada paso por separado. Además, al poseer una cubierta no rígida, presenta un alto grado de flexibilidad, lo que permite hacer dobleces (hasta 7 veces el diámetro exterior de la cubierta corrugada) que serían imposibles con la tubería rígida. Asimismo, hay una reducción del desperdicio por el ensamblaje completo del cable. Otros de los aspectos fundamentales de este cable es que la presentación se da en rollos de 100 m, lo que le permite al instalador trasladarlo y manipularlo sin dificultad ni ayuda adicional.

En cuanto a las indicaciones de instalación, deberá fijarse con soportes aprobados por el NEC (abrazaderas, grapas, soportes colgantes, etc) a distancias no mayores a los 1.8 m.

## Aplicaciones

Su aplicación está cubierta por el artículo 330 del NEC-2008, con usos como:

- Alambrado de edificios y construcciones: tales como centros comerciales, hoteles, hospitales, cines, teatros y oficinas. La instalación típica es dentro de paredes y techos falsos.
- Se puede utilizar para circuitos de fuerza, alumbrado, control y señalización.
- Se utiliza en interiores y exteriores.
- En lugares secos y recubiertos con mampostería.
- Es apto para la conexión desde las cajas de derivación hasta las lámparas colgantes y otros sistemas de iluminación.

**Luminaria LED tipo suspendida Serie EL**  
(conocida como la Navaja). Color de Temp: 2700K, 3000K, 3500K, 4000K. Salida Luminosa: 6200-10,200 Lm. Eficacia: 90 LPW. Vida útil: L85 @ 50,000 hrs. IRC superior a 80. Atenuable. Marca General Electric.

Distribuye: Arq-Deco Iluminación  
Tel.: (506) 2272-4007



**Luminaria LED tipo suspendida, serie EP.** Color de Temp: 3000K, 3500K, 4000K. Salida luminosa: 3900-4200 Lm. Eficacia: 71-76 LPW. Vida útil: L82 @ 50,000 hrs. IRC superior a 80. Atenuable. Marca General Electric.

Distribuye: Arq-Deco Iluminación  
Tel.: (506) 2272-4007

**Bombillo LED Retro. 5W. 20 mil horas.**  
450 lúmenes, 330 grados de apertura, 3000K.  
Marca Led Inside.

Distribuye: Arq-Deco Iluminación  
Tel.: (506) 2272-4007



**Línea Fumagalli LED.** Tommy, MiniTommy, Ceci. Desde 3W hasta 10w. Garantía de por vida contra herrumbre, disponible en luz blanca y amarilla. Ideal para ambientes salinos y jardines en general.

Distribuye: Arq-Deco Iluminación  
Tel.: (506) 2272-4007

**Hi-Tech Sellador.** Ideal para sello de juntas con movimientos, sellos de puertas, ventanas, sellos de grietas en muros. Se puede aplicar seco o mojado.

**Hi-Bond** Adhesivo de alta resistencia para construcción. Anclaje inmediato.

**Sellador pintable** Sello de grutas base agua. Económico para segmento doméstico.

**Silicón De uso múltiple.** Ideal para sello de vidrios, porcelana, entre otros.

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



### **YRL Cerrojo Digital**

Códigos únicos para (hasta) 25 usuarios, resistente a la intemperie, cierre automático, 4 baterías AA, grosor de puerta 35 mm a 57 mm. Backset de 60 mm a 70 mm, certificado ANSI/BHMA A 156.36,m grado 2.

*Distribuye: Yale  
Distribuidores autorizados:  
Rodco: (506) 2240-9966  
Matex S.A: (506) 2291-7878  
Valco S.A: (506) 2252-3164  
Indudi: (506) 2293-5454*

### **Cargador solar para celular**

Panel solar con micro USB, potencia de salida máxima 1.35 W, voltaje de salida 5V, puerto de salida USB para cargar, cable micro USB UV, dimensiones 170x233x1 mm. Peso 10 g.

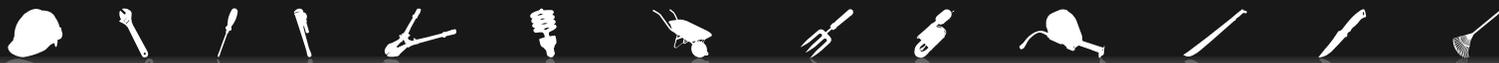
*Distribuye: Avelec  
Tel: (506) 2227-0174*



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
Tornillos la Uruca	Enrique Araya	Gerente General	(506) 2256-5212			gerencia@tornilloslauruca.com
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	(506)2293-2780	(506)2293-4673	N.D	azamora@imacasa.com
Distribuidora Piedades S.A DISPIESA	Sergio Zamora Castro	Gerente General	(506)2282-0641	2282-2872		szamora@dispiesa.com
Coffex	Mariano de la Torre	Director de Ventas Colombia, Centroamérica y el Caribe	(52) (55) 5523-8014	N.D	N.D	mdelatorre@coffex.com.mx
Pinturas Austral	Alexander Delgado	Gerente General	(506)2451-1613			adelgado@pinturasaustral.com
La Casa del Tanque	David Peña	Gerente General	(506)2227-3722			davidp@lacasadeltanque.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	(506) 2279-9555	(506) 2279-7762	N.D	gobando@celcocr.com
Hoggan	Carlos Duarte	Gerente de Ventas	(506) 2256-8680	2233 33 95	N.D	cduarte@hogganint.com
Taike	David Tseng	Gerente General	(506) 2231-7307			dtseng@taikecr.com
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828		dsossin@tornicentro.la
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2244-5595			acarvajal@tecnolite.co.cr
Plastimex	Alvaro Castro	Gerente General	2453-1251	N.D	N.D	acastro@plastimexsa.com
Importaciones VEGA	Rafael Vargas	Gerente General	(506) 2494-4600	(506) 2444-8351	N.D	rvargas@importacionesvega.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**

 /ExpoempleoCR

[www.expoempleo.net](http://www.expoempleo.net)

**¡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**  
ASOCIACIÓN EMPRESARIAL

**HR**

Patrocinan:

**cultura y tecnología**

**SAZ**

**IP**

**AIESEC**

**amazon**

**StarTek**

**LanguageLine**

**accenture**

**AUXIS**

**hp**

**PEPSICO**

**Manpower**

**Roche**

**Politécnico Internacional**

**GRUPO BIMBO**

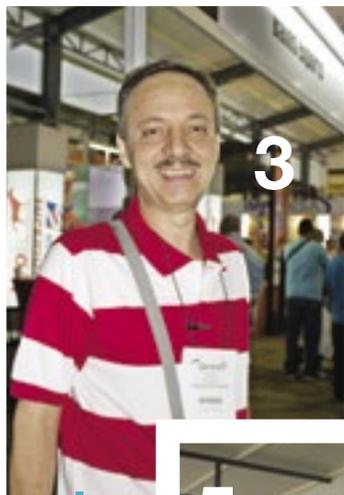
**Henkel**

**CONVERGYS**

**Expositores Confirmados al 25 de Junio, 2014**

# ¡Lluvia de FERRETEROS!

No importa desde dónde había que viajar, las ferreterías y sus empresarios acudieron a la cita anual del sector.



**1.** Gerald Guevara, Comprador y Gerardo Marchena, de Agroservicios de la Península, en Guanacaste, indicaron que esta feria no se la perderían por nada.

**2.** Jorge Vargas (derecha), Propietario de Ferretería Koky Vargas, en Pital de San Carlos, compartió con Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega.

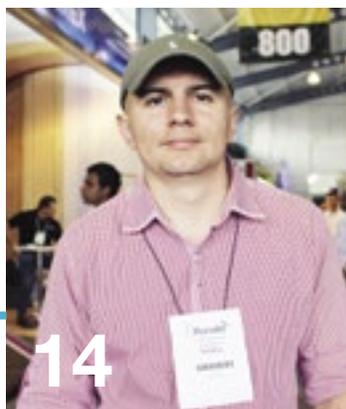
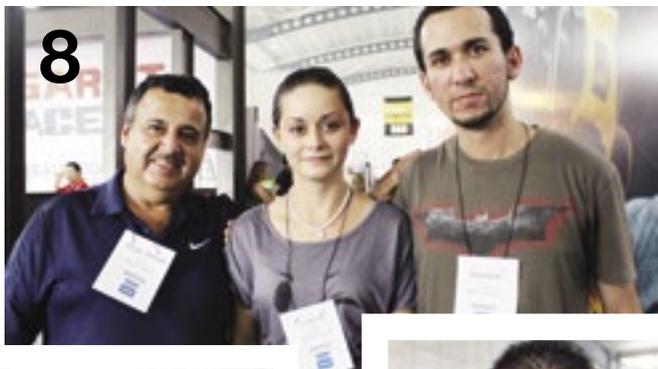
**3.** Gerardo Morales, Proveedor de Central de Sierras, aseguró sentirse impresionado con la oferta de productos que ofrecieron las empresas.

**4.** Wendy Salazar, Jefe de Proveeduría y Yeiner Elizondo, Administrador de Ferretería Santa Rosa, de Turrialba, llegaron desde muy temprano a la feria, pues alegan que no se puede perder detalle de los productos.

**5.** Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa Costa Rica, estuvo con Eduardo Magaña, Director Comercial de imacasa El Salvador.

**6.** “Busco novedades, sin embargo, no he visto nada realmente nuevo que me llame la atención. A pesar de éso, volvería el año entrante.”, Giovanni Calvo, Propietario Alcasa Hardware.

**7.** “Venía a ver qué nuevo traen las empresas. Este año me pareció que está bien organizado. Definitivamente, volvería”. Luis Emilio Esquivel, de Ferretería San Juan.



8. "Estuvo muy variado, muy bonito. Vimos cosas muy interesantes, como por ejemplo, los paneles solares. Definitivamente, volvería a la feria", Jorge Amado, de Proveeduría, de M & C Ferretería.

9. "Vine ver qué promociones había y los plazos de pago. Me llamaron la atención los stands de Megalíneas, Lanco, y en especial los bombillos Led de Importaciones Vega", Marvin Soto, Propietario Ferresoka.

10. "Este año ví mucha variedad, hay más expositores, aunque no me ha gustado que haya tanto asiático", Víctor Garro, Propietario de Distribuidora Dynava.

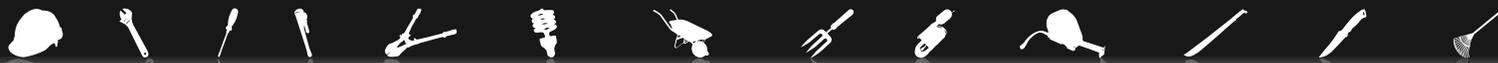
11. "La feria está muy bien organizada. Hay herramientas eléctricas que nos han llamado bastante la atención. Es muy probable que volvamos el otro año", Cristian Mora, de Crédito y Cobro, El Lagar Belén.

12. "Me parece que este año está más organizado, como que la feria tomó mayor fuerza. Hay cosas interesantes, como las lámparas LED de Importaciones Vega y los artículos de telefonía de Avelec", Francisco López, Encargado de Compras de DEMSA, en Alajuela.

13. "Vine con mi familia, a ver qué nuevo hay por parte de las empresas del sector. La feria está muy bonita, muy organizada y completa. Definitivamente, volvería el año entrante", Antonieta Digiambattista, Propietaria de Pinturas San Pío.

14. "Todo me ha parecido muy bonito, bien organizado. Me ha gustado mucho el stand de Importaciones Vega, definitivamente volvería a la feria", Ronald Jiménez, de Roldma, Palmares.

Sección patrocinada por:





### 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

# Morteros para CONSTRUCCIÓN



- Mortero nivelador de piso
- Morteros para pegado de pisos
- Mortero para repellos (gris y blanco)
- Mortero pega Block
- Mortero de acabado (gris y blanco)
- Mortero de reparación
- Mortero impermeabilizante
- Mortero para estereofón
- Mortero proyectable
- Mortero para muro seco
- Mortero endurecedor



Para mayor información consulte a nuestro Departamento de Asistencia Técnica. llamando al 800-SUR-2000



**SUR**  
www.gruposur.com