



# *Se dan duro.....*

## **Mayoristas compiten fuerte por los ferreteros**

Sin importar la categoría de producto, el Ranking de Mayoristas evidencia que el mercado ha ganado en oferentes y en más alternativas, mientras los proveedores no se dan tregua en la repartición del pastel. Buena parte no alcanza más allá del 30% de participación, lo que da muestra de una “pelea a muerte”.

- 13** Lanco ahora en Colombia
- 26** Mercado de abrasivos
- 32** Llegó fuerte competencia electrónica
- 36** ¿Para qué saber los nombres de sus clientes?

**expo**  
**FERRETERA**  
*su herramienta de negocios*  
**30, 31 MAYO Y 1 JUNIO 2014**



Revista TYT



Innovación en Morteros para Construir

Textura fina

Único repello  
**2 en 1**

Textura gruesa



## Repemax® Capa Gruesa

para capas de 5 mm a 20 mm

Repello que deja un acabado fino o grueso según la herramienta

### Aprovecha sus beneficios:

- Su acabado fino, ofrece economía en el afinado de sus paredes.
- Máxima trabajabilidad y plasticidad.
- Mayor rapidez en la preparación y aplicación.
- Garantía de acabado, sin grietas ni fisuras.

¡Para paredes libres de problemas,  
confíe en la calidad de Repemax®!

# 3 en 1

Selle, impermeabilice y pinte de una sola vez

**LANCO**<sup>®</sup>

Ya NO importa qué hay  
al otro lado de la pared

Miles  
de colores  
a escoger

**DETIENE 100%  
EL PASO DEL AGUA**



**Los expertos recomiendan Lanco**

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

Síganos en





**36** Róger Pérez,  
Propietario de Ferretería QuPe.

## 9 PINCELADAS

### 14 MERCADEO

#### Comunicación no verbal

El lenguaje corporal es una poderosa arma para cerrar una venta, conseguir un contrato o descubrir lo que realmente quiere decir un cliente. Conocer algo sobre lenguaje corporal hace la diferencia para tener éxito en los negocios.



### *Mercado de abrasivos*

#### 26 Productos... Muy abrasivos

Los abrasivos cada día se renuevan más. Nuevas tecnologías salen cada año, en busca de contribuir al rendimiento en los trabajos de los usuarios.

## 15 RANKING DE MAYORISTAS

### Mayoristas en pie de lucha

En el sector ferretero continúa la "guerra" por la mayor rebanada del pastel de compradores. Los ferreteros favorecen en primer instancia a quienes otorgan ventajas en el precio para productos similares y valores agregados en el servicio.



#### 32 Steren llega con una propuesta muy electrónica

Unidos Mayoreo sería la empresa encargada de distribuir los productos de Steren en las ferreterías. La empresa busca tener departamentos en las tiendas bajo un nuevo concepto en electrónica.



## 34 PRODUCTOS FERRETEROS

### 28 Capris lanzó Klingspor al mercado

La tecnología alemana parece ir de la mano con Capris, y esta vez anuncia la puesta en el mercado de las lijas y productos abrasivos marca Klingspor.

## 30 EXPOFERRETERA

### ¡Expoferreteria da para todos!

No importa el objetivo de participación que su empresa se haya trazado, con una inmejorable planificación, Expoferreteria alcanza para conseguir muchas metas.

## 36 EL FERRETERO

### QuPe: iniciales de una ferretería de pasión

Cuando llegamos al negocio, nos pareció curioso que al primer cliente que atendió lo llamó por su nombre, y mientras esperábamos llegó otro a preguntar por una esmeriladora, y lo que aún nos llamó más la atención, fue que a éste, el ferretero también lo llamó por su nombre.



CON TAN SOLO

¢12.950 I.V.I.

Antes: ¢17.995 I.V.I.

LLÉVESE **PROTECCIÓN TOTAL**  
PARA SU HOGAR CONTRA EL  
DAÑO QUE CAUSA LA HUMEDAD.



- Resina 100% acrílica.
- Gran adhesión a diferentes superficies.
- Alta resistencia a la alcalinidad.
- Disponible en gran variedad de colores.

**PROTECTO**

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

[f /KativoColorFans](https://www.facebook.com/KativoColorFans)

[f /SantosElPintor](https://www.facebook.com/SantosElPintor)

[You Tube /grupokativo](https://www.youtube.com/grupokativo)

\*Aplican restricciones. Promoción disponible en Distribuidores Autorizados y Tiendas Protecto Decor. Promoción válida hasta el 31 de octubre, 2013.

# CRÉDITOS

## Presidente

Karl Hempel Nanne

karl.hempel@eka.net

## Directora General

Michelle Goddard

michelle.goddard@eka.net

## Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval

hugo.ulate@eka.net

## Directora Eventos

Carolina Martén

carolina.marten@eka.net

## Asesor Comercial

Braulio Chavarria

braulio.chavarria@eka.net

Cel. 7014-3611

Tel.: 2231-6722 ext.137

## Directora de Arte

Nuria Mesalles

## Diseño y Diagramación

Irania Salazar Solís

Liliana Castro Solano

## Circulación

Andrea Moodie

andrea@ekaconsultores.com

## Reciba una Suscripción Anual de Cortesía\*

Llámenos al Tel.: (506) 2231-6722 ext 152, 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

Más información



# CARTAS

## Alta utilidad

Para mí es un honor que su revista me tome en cuenta, ya que me pone al día con el gremio de ferreteros y distribuidores, con sus productos que es de gran utilidad para mi negocio. Deseo que me sigan enviando su revista. Igualmente, les solicito si me pueden ayudar a contactarme con una ferretería o distribuidores de materiales de cerrajería como llaves o machotes, diales o cerraduras de cajas fuertes, entre otros productos. Agradezco la ayuda e incluyo mis datos de contacto:

Pedro Cerda L

Cerrajería La Pista

Cel.: 00 505 88788135

Tel.: 00 505 22895277

E-mail: [lapista@yahoo.es](mailto:lapista@yahoo.es)

Managua, Nicaragua

## Encuentre ejemplares de TYT en nuestros puntos de distribución



2433 vistas en [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)





Tablilla para cielo raso  
**HECHO EN COSTA RICA**  
 Líderes en fabricación,  
 especializándonos para usted

¡Hágalo fácil,  
 limpio y elegante!

!!Todos van a **querer** ver hacia arriba!!



Más de **1400** colores y  
 diseños **disponibles...**

- Entrega inmediata
- 0% deudas por manipulación
- Instalación personalizada
- Come a la medida de su proyecto

[facebook.com/arkiplast](#) Tel: 2475 5111 / [www.arkiplast.com](http://www.arkiplast.com)

LA CALIDAD SIEMPRE ES UN BUEN NEGOCIO



6MWC1-Dubai Blanco  
 €79,777.00 I.V.I.



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

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



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



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



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



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



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

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



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

## Esa “bola” de nieve

antes, como otros suponen. Y por otro lado, en la parte europea y en Estados Unidos hay indicios de recuperación, esto es como un contagio, pues mientras algunos nos pegaron el resfrío y ya se les quitó, nosotros debemos esperar un poco más para restablecernos.

Lo cierto del caso es que viajamos hacia ello. A pesar de que este primer semestre, en torno a la construcción, no fue todo lo que habríamos deseado, las cosas necesariamente, tienden a mejorar.

Y sino que lo diga el Ministerio de Trabajo que recibió un cúmulo de solicitudes de permisos para laborar y buena parte era para quienes trabajan en la construcción.

Pero considero que lejos de sentarnos a esperar de brazos cruzados, y como quien dice a ser espectadores, debemos tomar el papel creativo y optimista para aumentar las ventas y promover la reactivación.

Me decía un ferretero que nunca llegó a sentirse en crisis, pues su máxima era: “las crisis las hacemos nosotros mismos. Si los clientes no vienen, hay que salir a buscarlos...”. Una alternativa que pareciera razonablemente positiva.

Igualmente, el mercado da señales de que vienen mejores tiempos, pues también la llegada de empresas extranjeras que vienen a conquistar el mercado y ofrecer sus productos y servicios, también es latente... Y para muestra, ya los mexicanos de Steren oprimieron el botón y vienen con un proyecto muy fuerte para el sector ferretero con la incorporación de productos en electrónica y otra serie de artículos para innovar los anaqueles ferreteros.

Aunque no se puede borrar la palabra crisis del diccionario y la define como: “cambio importante en el desarrollo de un proceso que da lugar a una inestabilidad”, yo le agregaría algo más: “total y prontamente corregible...”

**En nuestra próxima edición**

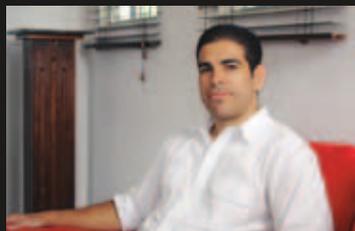
OCTUBRE / TYT 208

**Especial: Pintura, químicos, aerosoles y accesorios**

**Especial: Productos del agua**

Cierre Comercial: 23 de setiembre

**Anúnciese en TYT  
y exponga en Expoferretera**



Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net

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

PINTURAS

**Austral**

Calidad a todo Color.

**INHIBIDOR  
DE OXIDO**



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

PINTURAS

**Ceresita**

Da vida a tu hogar.

**CONTACTENOS**

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

PINTURAS AUSTRAL  
COSTA RICA

### ¡El que sabe de cerámica... Sabe!

Cuando las construcciones están en la etapa de acabados es cuando menos dinero hay, pero aumenta el gusto, y el caso de la cerámica, es de esos productos en los que el comprador se toma de verdad su tiempo para decidir...

Y para no andarnos por las ramas, nos fuimos a conversar con uno de los expertos en este tipo de productos y su primer recomendación para vender más cerámica se centra en que "hay que tenerle fe al producto, conocimiento, variedad, calidad y un precio competitivo".

Este es el pensamiento de Edgar Arguedas, Propietario de las tiendas Decomar, en las que además de ser ferreterías, son especialistas en cerámica.

Arguedas también recomienda que al cliente hay que brindarle opciones completas en la cantidad que lo requiera y con la representación de una marca se puede lograr.

¿Y cuántas marcas es recomendable manejar? Para Arguedas es ideal tener una marca líder y complementarla con al menos 2 más.

Hay muchos negocios que se dedican a la comercialización de saldos de cerámica, y pasa que si el cliente requiere hacer una remodelación difícilmente encontrará el mismo modelo.

"Todo mundo tiene derecho a vender, pero lo mejor es hacerlo con marcas consolidadas y que puedan garantizar una continuidad al comprador", dice Edgar.

Decomar tiene ya 20 años de estar en el mercado y como marca líder comercializa Porcelanite de México.

Actualmente, posee dos tiendas en Turrialba, una en el centro en la que reciben cerca de 90 compradores diarios, y Decomar Construrama, un poco más hacia lo interno, en la que reportan 140 visitas al día en promedio.



Edgar Arguedas afirma que para vender más cerámica lo importante es contar con una marca líder que esté bien consolidada y pueda brindar continuidad de producto, y unas 2 ó 3 que aporten variedad y sean complementarias.



### Fregaderos de acero inoxidable



### Acero 304



### Variedad de calibre 24-22-18



### Variedad de profundidad hasta 10"

#### Además:

- Variedad de tamaños
- Submontar
- Empotrar
- Sobreponer

Dirección:  
Tibás, frente a la Unibe  
Tel: 2226-0603 Fax: 2226-0855  
E-mail: [servicioalcliente@ebtecnicacr.com](mailto:servicioalcliente@ebtecnicacr.com)



# Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

## NANOTECNOLOGÍA A SU ALCANCE

**Repelente de Agua de Alta Penetración**  
Fabricado a base de novedoso látex acrílico de tamaño de partícula microscópico.



- Protege superficies expuestas de concreto, block, laja, ladrillo, madera y muro seco.
- Excepcional adherencia.
- Resistente a la alcalinidad.
- Alta protección contra moho, hongos, algas y líquenes.
- Película ultradelgada.
- Acabado natural o satin, a su elección.
- Puede utilizarse como base de anclaje.

Si lo que busca es precio y calidad contáctenos:

Tel.: (506) 2279-9555



## PINCELADAS

### Capacitación borra competencia...

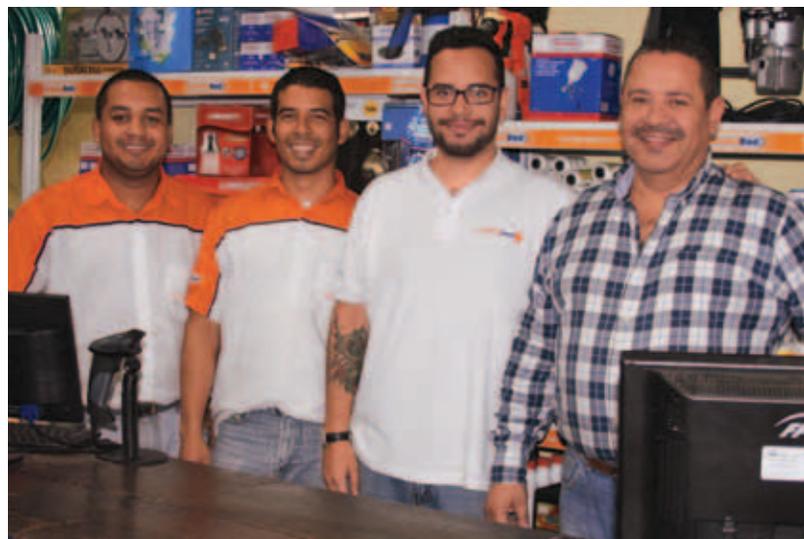
Para Miller Piedra sino se está capacitado en cada uno de los productos que vende, es como nadar contra corriente, "por eso cada asesoría que nos quieren dar o nos invitan, no lo pensamos dos veces. Igual por eso vamos todos los años a Expoferretera".

Y es que por eso no fue extraño encontrar dos de sus colaboradores cuando un día hicieron el viaje desde San Carlos para asistir al seminario sobre silicones que impartió Megalineas en San José.

En Ferretería Miller, su propietario entiende que además de buenos precios también debe tener otras variables. "Hacemos diferencia atendiendo con rapidez y con la asesoría acertada, pues sabemos que los clientes no pueden estar mucho tiempo esperando, y además me cuido en tener de todo".

El negocio se encuentra muy cerca del estadio de Ciudad Quesada, a más o menos 800 metros del centro. "Sabemos que viene mucha gente desde el centro por recomendación de otros, y aunque sean que vengan en carro, si hacen el viaje hasta aquí es por algo y no podemos dejar que se vayan sin solución", agrega Miller.

Más o menos lo visitan 200 compradores al día, y dice que su mejor propaganda ha sido "el boca a boca. "Cuando a usted lo atienden bien, usted contagia a otros y en eso nos basamos", recalca Miller. Dice que su competidor inmediato es El Colono de San Carlos, al que no teme, pero respeta. "La atención personalizada sigue siendo una herramienta muy fuerte".



Miller Piedra (de cuadros), dice que ha inculcado a su personal que a los compradores se les debe atender con agilidad, pues lo menos que esperan es que sus proyectos se atrasen. "Esa ha sido nuestra arma de competencia".

## Atiko “tiró” las cerraduras por la ventana

Por Atiko



Sigurd Nielsen (derecha), Presidente de la Asociación de Cerrajeros, indicó que deberían hacerse más ferias de este tipo con productos que aporten a la seguridad. Lo acompañan Carlos Espinoza (de azul), Gerente de Ventas de Atiko y otros cerrajeros.

Y de verdad que lo hicieron, pues en su reciente feria para cerrajeros, Atiko no solo mostró al mercado el poder de sus llavines de seguridad marca Travex, sino que esperó a sus clientes con ofertas sumamente atractivas no solo en las cerraduras sino también en las máquinas para hacer copias para llaves.

“La seguridad es un tema primario, y es importante para quienes tenemos cerrajería, ofrecer productos que ofrezcan mayores valores agregados. Vinimos a la feria porque las cerraduras Travex empiezan a ser muy aceptadas por los usuarios”, indicó Sigurd Nielsen, Propietario de Cerrajería Master, y Presidente de la Asociación de Cerrajeros de Costa Rica.

La feria se hizo en las instalaciones de Atiko en Pavas, y estuvo poblada no solo por cerrajeros sino que también recibieron la visita de ferreteros que querían aprovechar las ofertas, además de que muchos mantienen en sus tiendas departamentos de cerrajería. Igualmente otorgaron descuentos en llavines Front que es otra de las marcas distribuidas por la empresa.

## Especial de Expo Nacional Ferretera

TYT estuvo presente en la pasada feria de ferretería y construcción de Guadalajara, México, y en la siguiente edición presentará un despliegue de los aspectos más importantes que caracterizaron este encuentro de negocios.

Las empresas siguen aprovechando estos encuentros para proyectar con más fuerza su imagen en el mercado, y mostrar lo último de sus tecnologías.

Recientemente, esta feria fue adquirida por el gigante Reed Exhibitions, especialistas en el desarrollo de eventos especializados de negocios.

Eduardo Casanova, Presidente de Expo Nacional Ferretera, no quiso ahondar en los detalles de la transacción, sin embargo destacó que “Reed quería entrar con el pie derecho a México y llegamos a un acuerdo satisfactorio para ambas partes”, dijo Casanova.

Al preguntarle que sí había sido una buena propuesta para la organización, agregó que “ay, es que ustedes están en la edad de que todo lo quieren saber...”, indicó entre risas.



¡Caras conocidas! Desde Brasil, los representantes de duchas Fame, estuvieron en esta feria reforzando su presencia de marca.

Marvin Sossin y Gerardo Ortuño, estuvieron en la feria haciendo negocios que pronto se verán resultados en el país.



## IHD quiere retomar fuerzas

¿Se acuerdan de IHD? Una marca de productos llegados desde Panamá y que ha estado presente en las ferreterías del país, pues recientemente, con la intención de remozar sus fortalezas, incorporó a Silvia Salazar como su Representante de Negocios para Costa Rica y El Salvador.

“Queremos abrirnos con más fuerza en el mercado y llegar al ferretero con una propuesta de productos seria como la que siempre nos ha caracterizado”, dice Salazar, quien en tiempo atrás ya había estado representando a la empresa panameña.

Salazar afirma que en este momento poseen a Importaciones Camvi como uno de los distribuidores aliados en el país, pero “ofrecemos la venta de productos desde Panamá para todos los que estén interesados, o bien por medio de Camvi”.



**Silvia Salazar es la nueva representante de negocios para Costa Rica para IHD. De momento, cuentan con Importaciones Camvi como mayorista, pero quieren dar oportunidad a más distribuidores.**



Daniel, hijo de Ronny Araya, Mario Muñoz, de Vega y “Felo”, Administrador de la ferretería gozaron de lo lindo recordando las anécdotas que se han dado con los clientes.

## La creatividad se apoderó de Pejibaye

¿Tiene el chunchito que va en el chunchito de la manguera del lavatorio? O, está el cliente que trae un pequeño cabo de madera e indica que necesita un tornillo de ese tamaño y con ese ancho...

Y es que en este lugar por más extraño que sea el pedido para todos hay solución, y no importa si se trata de un comprador que en la parte de atrás de una caja de condones hizo la lista de materiales que requería de urgencia.

“Aquí lo importante es que todos salgan atendidos, con algo en las manos y satisfechos”, dice Ronny Araya, Propietario de la Ferretería Pejibaye, en Pejibaye, Jiménez de Cartago.

Daniel Araya, su administrador dice que al comprador hay que entenderlo, buscar siempre la forma de ayudarlo. “No se trata de devolver gente, pues es como decirle no a las ventas. Cuando alguien viene es porque de verdad necesita que lo ayudemos y no podemos desaprovechar la oportunidad de vender”, agrega Daniel.

Ronny va un poco más allá al decir que las ventas también son un asunto de confianza. “Muchos vienen aquí con emergencias porque tienen un tubo reventado, se les cayó una cerca o están con una chorrea a medias y se les olvida traer el dinero para la compra, pero aquí lo importante es que resuelvan su problema, después por la tarde, al otro día pasan a pagar”.



Allan Montes y Carol Araya, desde el 2009 fundaron su ferretería y hoy dicen que no se cambian por nada y que fue un acierto convertirse en ferreteros.

## Una pareja muy ferretera

Lo que arrancó como un pequeño negocio de 18 m<sup>2</sup>, casi en la sala de la casa, porque era necesario y urgente hacer algo, ante el golpe que produjo quedarse sin trabajo de su dueño...

Así, la tiendita fue creciendo y hoy es el sueño cumplido para Allan Montes y su esposa Carol Araya, que ya cuentan con un negocio de casi 100 m<sup>2</sup>. Ferretería Montes se ubica en Cartago, en el sector conocido como Manuel de Jesús Jiménez.

Montes recuerda que anteriormente trabajaba en labores de mantenimiento, y que lo más afín era abrir una ferretería. "Aquí vivíamos, así que acondicionamos la sala y manos a la obra. Hasta vendimos el carro para comprar mercadería", recuerda.

Para Carol en este negocio no hay secretos, "aquí es solo cuestión de que a uno le guste y ponerle mucha pasión. Siento que eso nos ha ayudado a crecer".

Entre los dos se alternan la atención de los compradores y que en promedio reciben por día unos 200. Y eso lo constatamos bien porque apenas estuvimos una hora, y debimos hacer la entrevista por lapsos, ya que la llegada de clientes entró en un goteo constante.

"Me gusta mucho atender a la gente, esto es muy lindo porque uno siente que ayuda en cada proyecto de la gente y más si se trata de la construcción de una casa", añade Carol. Ambos dicen que la ferretería es una oportunidad para aprender todos los días.

"Cuando empecé casi no sabía nada, hoy, aunque me falta mucho, ahora conozco mucho de los productos. Cuando no hay clientes aprovechamos para leer bien las etiquetas de los productos y ponemos al día", dice Carol.

Allan rescata otro valor y dice que "hay que tener mucho orden primero para comprar bien, comprar lo que más se vende y saber qué productos se pueden pegar. Todo nos lo va diciendo los clientes y los productos son característicos de acuerdo con la zona de influencia".

## Lanco inaugura planta

Hace solo unos días, Lanco inauguró una nueva planta en Colombia, con una inversión de \$18 millones y una capacidad de producción de 10 millones de galones anuales.

Ignacio Osante, Gerente General de Lanco para Costa Rica se mostró orgulloso de esta nueva conquista de la empresa.

Con esta nueva apertura, está muy claro y nos permite interpretar que es una estrategia para competir con Pintuco "porque si ellos vinieron aquí, no vemos problema para que también Lanco busque conquistar el mercado colombiano con sus productos".

**HERRAMIENTAS ELECTRICAS**

**ESMERILADORA ANGULAR**

SIZE 4 1/2" 1050 W Potencia/Power  
SIZE 9" 2400 W Potencia/Power

**PROFESIONAL**

**1** AAA

**ROTOMARTILLO**

1/2" 1010 W Potencia/Power

**PROFESIONAL**

**IMACASA**

FUERZA EN SU TRABAJO

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

# Comunicación no verbal

El lenguaje corporal es una poderosa arma para cerrar una venta, conseguir un contrato o descubrir lo que realmente quiere decir un cliente. Conocer algo sobre lenguaje corporal hace la diferencia para tener éxito en los negocios.

La comunicación entre personas ocurre a cada instante en la vida diaria. En las relaciones comerciales y de negocios, se da en todas las formas del mercadeo. Las comunicaciones de negociación forman parte integral de todas nuestras actividades, desde que nacemos. Los humanos estamos interactuando y negociando permanentemente.

En las capacitaciones, al igual que en libros, de servicio al cliente, venta, negociaciones se da siempre mucho énfasis en la comunicación hablada.

El énfasis que se ha dado al lenguaje hablado ha tomado un giro hacia una necesidad por conocer más sobre el lenguaje corporal en la comunicación persuasiva. La conversación personal, cara a cara, siempre se ve reforzada por el tono de voz y las expresiones y gestos corporales, como se ha encontrado por numerosos estudios.

El interés se despierta cuando aparece un libro de Ray Birdwhistell "Kinesics in Context: Essays on Body Motion Communication", en 1970. El antropólogo Birdwhistell fue pionero en el estudio de la comunicación no verbal, lo que él llamó "cinésica".

## ¿Qué es la Cinésica?

Es la disciplina que estudia el significado expresivo de los ges-

tos y de los movimientos corporales que acompañan los actos lingüísticos (RAE). También definido como el estudio sistemático de la relación entre los movimientos no lingüísticos del cuerpo (sonrojarse, posición de los brazos, movimiento de los ojos) en la comunicación. (Merriam-Webster).

Albert Mehrabian hizo notar en su libro "Silent Messages" (1971), que el impacto de un mensaje es 7% verbal (sólo palabras) y un 38% vocal (incluyendo tono de la voz, inflexión y otros sonidos) y el 55% es el lenguaje corporal.

La mayoría de los investigadores están de acuerdo en que las palabras se utilizan principalmente para transmitir información, mientras que el lenguaje corporal se utiliza para la negociación y en algunos casos se utiliza como un sustituto de los mensajes verbales.

## La cinésica y la venta

Muchas veces en la venta personal el lenguaje corporal es olvidado. Esto al igual que cuando se capacita en servicio al cliente. Si se considera que el impacto de un mensaje es más de la mitad lenguaje corporal, debería darse mayor importancia a esta disciplina.

El lenguaje corporal permite no solo enfatizar el mensaje que se da, sino descubrir lo que se esconde detrás de cualquier

respuesta de un cliente.

Como dice Nieremberg: "Los gestos son tremendamente importantes, ya que poseen matices en cuanto a su significado y tienen sus correspondientes tonalidades psicológicas, fuertes y débiles. Por tal motivo, nos conviene observar los gestos de nuestros oponentes con todo cuidado y en forma continuada para conseguir una pista que nos permita conocer su forma de pensar".

## Expresiones faciales

Las expresiones faciales son fáciles de reconocer. Alguien molesto tiene expresiones claras a simple vista, sin que abra su boca. Los gestos que se hacen con cabeza, la boca, las cejas, las mejillas, los ojos permiten reconocer lo que estamos comunicando, mejor que las palabras.

## Forma de caminar

Todo el mundo tiene una forma distinta de caminar que lo hace fácilmente reconocible por sus amigos. Ciertas características se deben a la estructura del cuerpo, ritmo de caminar, longitud de la zancada, y la postura. El modo de caminar parecen cambiar con las emociones.

## Saludo

El saludo tradicional de darse la mano puede decir mucho del estado en que se encuentra la

persona y su receptividad para negociar. Este es un gesto de saludo que tiene grandes variaciones, dependiendo del grupo cultural que se trate. Es una forma de identificarse de ciertos grupos, que son muy peculiares. Inclinar el cuerpo frente a otra persona se utiliza, en algunas culturas, como una forma de establecer relaciones superiores y subordinadas. Esto es corriente entre un miembro perteneciente a la realeza y un plebeyo. Los individuos que se inclinan, cuando saludan, son los de menor categoría y que no están a la altura de la realeza. El nivel de inclinación determina la diferencia. A mayor inclinación el súbdito es de menor rango.

## Actitudes

Hay gestos que claramente demuestran una actitud de apertura, defensiva, o de sospecha. La más conocida de ella son los brazos cruzados frente al pecho, que manifiestan una actitud defensiva, pero firme.

## Espacio

El espacio tiene significado tanto físico, como social. Hay que tenerlo en cuenta en todo momento. Los expertos señalan que se puede distinguir entre cuatro tipos de distancia: íntima, personal, social y pública.

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

EN CONCRETO



# El que “pega” *se queda*

Ante la pregunta: ¿cuál es su proveedor preferido? En la mente de los compradores se sitúa la valoración no solo hacia el mayorista que posee el producto, sino para aquel que le otorga ventajas como condiciones de precio favorables, sobre todo para productos similares, pero también los ferreteros establecen como parámetro de selección valores como: novedades, entregas a tiempo, visitas constantes y otras variables.

Aunque el precio sigue siendo un factor determinante, no es el único con la mayor parte de fuerza, pues el ferretero valora otras acciones o apoyos por parte de sus socios como el caso que no le traten de “meter” las famosas “pegas”, que al final, atentan contra el propio proveedor.

Otro de los factores que el comprador estima son las innovaciones que el proveedor pueda presentarle. A mayor número de

tecnologías nuevas, mayor las posibilidades de aumentar las ventas.

El Ranking de Mayoristas es una medida o fotografía en un momento del mercado, que indica cómo se mueven las empresas en un mercado y que igualmente, es una medición que arroja oportunidades de mejora que bien aprovechadas podrían cambiarle la cara al listado en cualquier momento. Aquí las empresas proveedoras tienen la palabra...

## *Metodología mayorista*

Para la elaboración del ranking se tomó una muestra al azar, de ferreterías y depósitos de todo el país, cubriendo todas las zonas, hasta completar 75 llamadas efectivas.

Se encuestó a dueños, encargados de compra o proveedores de la ferretería, y para cada una de las categorías de producto se les consultó: **¿Cuál es su proveedor preferido?**

Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
<b>ABRASIVOS</b>						
<b>DISCOS</b>						
2	1	Capris	17	22.67%	Werner Ossensbach	2519-5000
3	2	Importaciones Vega	13	17.33%	Rafael Vargas	2494-4600
1	3	Reposa	7	9.33%	Raúl Pinto	2272-4066
6	4	Distribuidora Arsa	6	8.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	4	Fihne	6	8.00%	Olman Zumbado	2261-3010
4	4	Transfesa	6	8.00%	Marco Hernández	2210-8999
NA	4	Cofersa	4	5.33%	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	5	Celco	3	4.00%	German Obando	2279-9555
NA	5	Grupo Indianápolis	3	4.00%	Alonso Estrada	2243-1700
NA	5	Valco	2	2.67%	David Kierszenon	2252-2222
5	6	Abonos Agro	2	2.67%	Marco Urbina	2212-9300
7	6	Universal de Tornillos	2	2.67%	Oscar Castellanos	2243-7600
7	6	Unidos Mayoreo	3	4.00%	Erick Berrios	2275-8822
7	7	Indudi	1	1.33%	Jorge Argilés	2293-5454
NA	7	Rosejo	1	1.33%	Jose Schifter	2296-7670
NA	7	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2244-3534
NA	7	Reimers	1	1.33%	Joel Morales Vega	2520-0553
NA	7	Elektro Sistemas	1	1.33%	Saúl Rojas Vargas	2456-2020
<b>LIJAS</b>						
1	1	Reposa	15	20.00%	Raúl Pinto	2272-4066
3	2	Indudi	10	13.33%	Jorge Argilés	2293-5454
4	3	Unidos Mayoreo	7	9.33%	Erick Berrios	2275-8822
2	4	Distribuidora Arsa	6	8.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
5	4	Transfesa	6	8.00%	Marco Hernández	2210-8999
6	5	Cofersa	6	8.00%	Francisco Hurtado	2205-2525
4	5	3M Costa Rica	5	6.67%	Eric Francisco Unfer	2277-7425
5	5	Abonos Agro	5	6.67%	Marco Urbina	2212-9300
NA	6	El Eléctrico Ferretero	3	4.00%	Carlos Barquero	2259-0101
NA	7	Importadora América	2	2.67%	Erick Bermúdez	2292-2424
NA	7	Tomeca	2	2.67%	Luis Fernando Quesada	2207-7777
5	7	Importaciones Vega	2	2.67%	Rafael Vargas	2494-4600
5	8	Duarco	1	1.33%	Gilberth Montero	2272-74-25
NA	8	Impafesa	1	1.33%	Ronny Torrentes	2297-8282
NA	8	Universal de Tornillos	1	1.33%	Oscar Castellanos	2243-7600
<b>CABLE ELECTRICO</b>						
NA	1	Importaciones Vega	22	29.33%	Rafael Vargas	2494-4600
NA	2	El Eléctrico Ferretero	18	24.00%	Carlos Barquero	2259-0101
NA	3	Matex	9	12.00%	Alvaro Padilla	2291-7878
NA	3	Cofersa	9	12.00%	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	4	Importadora América	6	8.00%	Erick Bermúdez	2292-2424
NA	4	Abonos Agro	6	8.00%	Marco Urbina	2212-9300
NA	5	Elektro Sistemas	5	6.67%	Saul Rojas	2456-2020
NA	6	Conducen	4	5.33%	Fausto Bejarano	2298-4800
NA	8	Masaca	2	2.67%	José Rodríguez	2244-4044
NA	9	Melco	1	1.33%	Luis Fenando Sanabria	2223-5123
NA	9	Duarco	1	1.33%	Gilbert Montero	2272-7425
NA	9	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2260-7575
<b>ADHESIVOS</b>						
3	1	Distribuidora Arsa	13	17.33%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	2	Cofersa	10	13.33%	Francisco Hurtado	2205-2525
4	3	Unidos Mayoreo	9	12.00%	Erick Berrios	2275-8822
4	4	Transfesa	7	9.33%	Marco Hernández	2210-8999
7	5	Abonos Agro	6	8.00%	Marco Urbina	2212-9300
3	5	Megalineas	6	8.00%	Víctor Cordero	2240-3616
1	6	Lanco	5	6.67%	Ignacio Osante	2438-2257

# Ranking de *mayoristas*



Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
2	7	Reposa	4	5.33%	Raúl Pinto	2272-4066
7	8	Duarco	3	4.00%	Gilbert Montero	2272-7425
6	9	Cosmac	2	2.67%	Isidro Porras	2244-3534
5	9	Grupo Xilo	2	2.67%	Juan Tuk	2279-7085
NA	9	INTACO	2	2.67%	Róger Jiménez	2205-3333
NA	9	Importadora América	2	2.67%	Erick Bermúdez	2292-2424
NA	10	Masaca	1	1.33%	José Rodríguez	2244-4044
NA	10	Pedregal	1	1.33%	David Zamora	2298-4248
NA	10	F y F Ferrreteros	1	1.33%	Fernando Fernández	2453-3081
NA	10	Reimers	1	1.33%	Joel Morales Vega	2290-1020
NA	10	Fihne	1	1.33%	Olman Zumbado	2261-3010

## BOMBILLOS Y ELECTRICIDAD

### BOMBILLOS

1	1	Importaciones Vega	28	37.33%	Rafael Vargas	2494-4600
2	2	El Eléctrico Ferretero	10	13.33%	Carlos Barquero	2259-0101
3	3	Distribuidora Arsa	9	12.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	4	Cofersa	4	5.33%	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	4	Importadora América	4	5.33%	Erick Bermúdez	2292-2424
NA	4	Unidos Mayoreo	4	5.33%	Erick Berrios	2275-8822
6	5	Sylvania	3	4.00%	Tiago Pereira	2210-7600
NA	6	Tecnolite	2	2.67%	Aberto Carvajal	2235-6061
NA	6	Transfesa	2	2.67%	Marco Hernández	2210-8999
8	6	Matex	2	2.67%	Alvaro Padilla	2291-7878
4	7	Electroválvulas	1	1.33%	Ilka Vargas	2285-2685
NA	7	Megalineas	1	1.33%	Víctor Cordero	2240-3676
8	7	Argdeco	1	1.33%	Demetrio Jiménez	2272-4007
NA	7	Taiké	1	1.33%	David Tseng	2231-7307
NA	1	Tornicentro	1	1.33%	David Sossing	2239-7272
7	1	Duarco	1	1.33%	Gilberth Montero	2272-7425

### LÁMPARAS

1	1	Importaciones Vega	21	28.00%	Rafael Vargas	2494-4600
2	2	El Eléctrico Ferretero	13	17.33%	Carlos Barquero	2259-0101
NA	3	Distribuidora Arsa	4	5.33%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
6	4	Sylvania	3	4.00%	Tiago Pereira	2210-7600
3	4	Tecnolite	3	4.00%	Aberto Carvajal	2235-6061
6	4	Iluminando Costa Rica	3	4.00%	Adolfo Arce	2259-7617
NA	4	Taiké	3	4.00%	David Tseng	2231-7307
1	5	Argdeco	2	2.67%	Demetrio Jiménez	2272-4007
NA	5	Atiko	2	2.67%	Christopher Chang	2296-2815
NA	6	Grupo Irazú	1	1.33%	Guido Mora	2292-5050
5	6	Matex	1	1.33%	Alvaro Padilla	2291-7878
4	6	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2244-3534
NA	6	Unidos Mayoreo	1	1.33%	Erick Berrios	2275-8822

### CERRAJERIA

1	1	Indudi	22	29.33%	Jorge Argilés	2293-5454
3	2	Matex	8	10.67%	Alvaro Padilla	2291-7878
5	2	Importaciones Vega	8	10.67%	Rafael Vargas	2494-4600
6	3	Masaca	6	8.00%	José Rodríguez	2244-4044
3	3	Unidos Mayoreo	6	8.00%	Erick Berrios	2275-8822
NA	3	Distribuidora Arsa	6	8.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
7	4	Cofersa	5	6.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
3	5	Matex	4	5.33%	Alvaro Padilla	2291-7878
6	5	Transfesa	4	5.33%	Marco Hernández	2210-8999
2	5	Valco	4	5.33%	David Kierszenon	2252-2222
NA	5	Acuña y Hernández	4	5.33%	Luis Acuña	2262-1414
4	6	Abonos Agro	3	4.00%	Marco Urbina	2212-9300
NA	9	F y F Ferrreteros	1	1.33%	Fernando Fernández	2453-3081





Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
6	9	Rodco S.A.	1	1.33%	Alfredo Rodríguez	2240-9966
NA	9	Tornillos la Uruca	1	1.33%	Enrique Araya	2256-5212
NA	9	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2244-3534
NA	9	Importadora América	1	1.33%	Erick Bermúdez	2292-2424
<b>COMPRESORES Y GENERADORES ELECTRICOS</b>						
<b>COMPRESORES</b>						
1	1	Cofersa	17	22.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
2	2	Importaciones Vega	16	21.33%	Rafael Vargas	2494-4600
3	3	Unidos Mayoreo	10	13.33%	Erck Berrios	2275-8822
4	4	Capris	6	8.00%	Werner Ossenbach	2519-5000
5	6	Reposa	1	1.33%	Raúl Pinto	2272-4066
NA	6	Campos Rudin	1	1.33%	Oscar Campos Rudin	2257-4604
5	6	Abonos Agro	1	1.33%	Marco Urbina	2212-9300
5	6	Distribuidora Arsa	1	1.33%	Luis Fernando Arguedas	2285-4242
NA	6	Grupo Indianápolis	1	1.33%	Luis Alonso Estrada	2243-1700
NA	6	F y F Ferreteros	1	1.33%	Fernando Fernández	2453-3081
NA	6	Torneca	1	1.33%	Luis Fernando Quesada	2207-7777
NA	6	Mafisa	1	1.33%	José Ruiz	2202-2300
NA	6	Rosejo	1	1.33%	José Schiffer	2296/7670
NA	6	Importaciones Parmer	1	1.33%	Lisandro Vargas	2222-5444
<b>GENERADORES ELECTRICOS</b>						
1	1	Importaciones Vega	13	17.33%	Rafael Vargas	2494-4600
2	2	Cofersa	7	9.33%	Francisco Hurtado	2205-2525
3	3	Capris	3	4.00%	Werner Ossenbach	2519-5000
4	3	Unidos Mayoreo	3	4.00%	Erick Berrios	2275-8822
5	4	Abonos Agro	1	1.33%	Marco Urbina	2212-9300
NA	4	Grupo Indianápolis	1	1.33%	Luis Alonso Estrada	2243-1700
NA	4	Indudi	1	1.33%	Jorge Argilés	2293-5454
NA	4	Matex	1	1.33%	Alvaro Padilla	2291-7878
NA	4	Reimers	1	1.33%	Joel Morales Vega	2290-1020
NA	4	Campos Rudin	1	1.33%	Oscar Campor Rudin	2257-46-04
NA	4	Aceros Carazo	1	1.33%	Humberto Fernández	4000-1227
<b>FIBRAS MECATE</b>						
1	1	Fibras de Centroamérica	18	24.00%	Juan Bautista Robles	2544-1410
2	2	NT Centoamérica	15	20.00%	Carlos Mario Gallego	2293-7007
3	4	Distribuidora Arsa	5	6.67%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
4	4	Romago	5	6.67%	Rodolfo Mata	2551-1536
5	5	Importaciones Vega	3	4.00%	Rafael Vargas	2494--4600
NA	6	Fabio Vargas	2	2.67%	Gerardo Badilla Campos	2453-1616
NA	7	Fibras del Valle	1	1.33%	Maximo Coghi	2537-2704
<b>FREGADEROS</b>						
1	1	Transfesa	17	22.67%	Marco Hernández	2210-8999
2	2	Abonos Agro	10	13.33%	Marco Urbina	2212-9300
2	2	Inasa	10	13.33%	Peter Wang	2282-6366
4	3	EB Técnica	9	12.00%	Francisco Calderón	2226-0603
5	4	Cofersa	8	10.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
3	5	Distribuidora Arsa	7	9.33%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	6	Atiko	4	5.33%	Cristopher Chang	2296-2815
NA	7	Importadora América	3	4.00%	Erick Bermúdez	2292-2424
NA	8	Valco	2	2.67%	David Kierszenon	2252-2222
5	8	Masaca	2	2.67%	José Rodríguez	2244-4044
NA	9	Unidos Mayoreo	1	1.33%	Erick Berrios	2275-8822
NA	9	Imacasa	1	1.33%	Andrés Zamora	2293-2780
NA	9	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2244-3534
NA	9	F y F Ferreteros	1	1.33%	Fernando Fernández	2453-3081
NA	9	Ceinsa	1	1.33%	Bernal Jiménez	2217-3600

# Ranking de *mayoristas*



Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
<b>GRIFERIA</b>						
1	1	Distribuidora Arsa	19	25.33%	Luis Fernando Aguedas	2285-4224
3	2	Abonos Agro	15	20.00%	Marco Urbina	2212-9300
2	3	Transfesa	12	16.00%	Marco Hernández	2210-8999
5	4	Cofersa	7	9.33%	Francisco Hurtado	2205-2525
7	5	Matex	6	8.00%	Alvaro Padilla	2291-7878
7	5	Unidos Mayoreo	6	8.00%	Erick Berrios	2275-8822
NA	6	Impafesa	5	6.67%	Ronny Torrentes	2297-8282
6	6	Importaciones Vega	5	6.67%	Rafael Vargas	2494-4600
4	6	Importadora América	5	6.67%	Erick Bermúdez	2292-2424
NA	7	F y F Ferreteros	3	4.00%	Fernando Fernández	2453-3081
NA	8	EB Técnica	2	2.67%	Francisco Calderón	2226-0603
NA	9	Grupo Indianápolis	1	1.33%	Luis Alonso Estrada	2243-1700
NA	9	Mayoreo el Itsmo	1	1.33%	Julio Cárdenas	2529-3335
NA	9	Masaca	1	1.33%	José Rodríguez	2244-4044
NA	9	Valco	1	1.33%	David Kierszenon	2252-2222
NA	9	Inasa	1	1.33%	Peter Wang	2282-6366
NA	9	Almacenes González	1	1.33%	Harold González	2537-1515
NA	9	Grupo Irazú	1	1.33%	Guido Mora	2292-5050
<b>HERRAMIENTAS ELECTRICAS</b>						
1	1	Importaciones Vega	42	56.00%	Rafael Vargas	2494-4600
2	2	Cofersa	18	24.00%	Francisco Hurtado	2205-2525
4	3	Abonos Agro	10	13.33%	Marco Urbina	2212-9300
6	4	Unidos Mayoreo	9	12.00%	Erick Berrios	2275-8822
5	5	Indudi	7	9.33%	Jorge Argilés	2293-5454
7	6	Grupo Indianápolis	6	8.00%	Luis Alonso Estrada	2243-1700
NA	7	Distribuidora Arsa	3	4.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
8	7	Tomeca	3	4.00%	Luis Fernando Quesada	2207-7777
8	7	Capris	3	4.00%	Werner Ossenbach	2519-5000
NA	8	Imacasa	1	1.33%	Andrés Zamora	2293-2780
NA	8	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2244-3534
NA	8	Reposa	1	1.33%	Raúl Pinto	2272-4066
NA	8	Transfesa	1	1.33%	Marco Hernández	2210-8999
<b>HERRAMIENTAS AGRICOLAS</b>						
1	1	Imacasa	33	44.00%	Andrés Zamora	2293-2780
2	2	Unidos Mayoreo	15	20.00%	Erick Berrios	2275-8822
4	3	Masaca	6	8.00%	José Rodríguez	2244-4044
5	4	Cofersa	5	6.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
4	5	Transfesa	4	5.33%	Marco Hernandez	2210-8999
4	6	Importaciones Vega	3	4.00%	Rafael Vargas	2494-4600
4	6	Distribuidora Arsa	3	4.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4242
4	7	Cosmac	2	2.67%	Isidro Porras	2244-3534
NA	7	Indudi	2	2.67%	Jorge Argilés	2293-5454
NA	7	Grupo Indianápolis	2	2.67%	Luis Alonso Estrada	2243-1700
4	8	Abonos Agro	1	1.33%	Marco Urbina	2212-9300
NA	8	Valco	1	1.33%	David Kierszenon	2252-2222
<b>HERRAMIENTAS MANUALES</b>						
2	1	Unidos Mayoreo	20	26.67%	Erick Berrios	2275-8822
1	2	Importaciones Vega	15	20.00%	Rafael Vargas	2494-4600
6	3	Distribuidora Arsa	14	18.67%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
7	4	Cofersa	13	17.33%	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	5	Transfesa	7	9.33%	Marco Hernández	2210-8999
3	6	Indudi	8	10.67%	Jorge Argilés	2293-5454
5	7	Imacasa	5	6.67%	Andrés Zamora	2293-2780
9	8	Importadora América	4	5.33%	Erick Bermúdez	2292-2424
NA	8	Abonos Agro	4	5.33%	Marco Urbina	2212-9300
4	9	Capris	2	2.67%	Werner Ossenbach	2519-5000





Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
NA	9	Grupo Indianápolis	2	2.67%	Luis Alonso Estrada	2243-1700
7	9	Cosmac	2	2.67%	Isidro Porras	2244-3534
NA	10	Masaca	1	1.33%	José Rodríguez	2244-4044
8	10	Valco	1	1.33%	David Kierszenon	2252-22-22
9	10	Acuña y Hernández	1	1.33%	Luis Acuña	2262-1414
<b>JARDINERIA</b>						
1	1	Imacasa	31	41.33%	Andrés Zamora	2293-2780
2	2	Unidos Mayoreo	16	21.33%	Erick Berrios	2275-8822
5	3	Distribuidora Arsa	5	6.67%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
6	4	Importadora Vega	4	5.33%	Rafael Vargas	2494-4600
3	4	Transfesa	4	5.33%	Marco Hernández	2210-8999
6	4	Masaca	4	5.33%	José Rodríguez	2244-4044
5	5	Cofersa	2	2.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
4	5	Plásticos Sirena	2	2.67%	Franklin Chaves	2235-8005
NA	6	Abonos Agro	1	1.33%	Marco Urbina	2212-9300
NA	6	Importadora América	1	1.33%	Erick Bermúdez	2292-2424
NA	6	Megalineas	1	1.33%	Víctor Cordero	2240-3616
<b>LAMINAS</b>						
<b>FIBROCEMENTO</b>						
1	1	Plycem	14	18.67%	César Vásquez	2575-4301
3	2	Mayoreo el Itsmo	10	13.33%	Julio Cárdenas	2529-3335
4	3	Abonos Agro	7	9.33%	Marco Urbina	2212-9300
2	4	Macopa	4	5.33%	Erick Aguilar	2233-1233
4	5	Tecni-Gypsum	2	2.67%	Luis Eduardo Chacón	2272-0265
NA	5	Unidos Mayoreo	2	2.67%	Erick Berrios	2275-8822
NA	6	Imacasa	1	1.33%	Andrés Zamora	2293-2780
NA	6	Grupo Irazú	1	1.33%	Guido Mora	2292-5050
NA	6	Agro Logos	1	1.33%	Eduard Picado	2464-4200
<b>GYPSUM</b>						
2	1	Tecni-Gypsum	15	20.00%	Luis Eduardo Chacón	2272-0265
1	2	Macopa	1	1.33%	Erick Aguilar	2233-1233
3	3	Mayoreo el Itsmo	7	9.33%	Julio Cárdenas	2529-3335
NA	4	Ceinsa	3	4.00%	Bernal Jiménez	2217-3600
NA	5	Plycem	2	2.67%	César Vásquez	2575-4301
4	5	Abonos Agro	2	2.67%	Marco Urbina	2212-9300
NA	6	Grupo Irazú	1	1.33%	Guido Mora	2292-5050
NA	6	Acuña y Hernández	1	1.33%	Luis Acuña	2262-1414
<b>LOZA SANITARIA</b>						
1	1	Abono Agro	17	22.67%	Marco Urbina	2212-9300
3	2	Grupo Indianápolis	10	13.33%	Luis Alonso Estrada	2243-1782
NA	3	Cofersa	8	10.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
5	5	Ceinsa	5	6.67%	Bernal Jiménez	2217-3600
4	5	Tecni-Gypsum	5	6.67%	Luis Eduardo Chacón	2272-0265
NA	5	Valco	5	6.67%	David Kierszenon	2252-2222
NA	6	Incesa Standard	4	5.33%	Alfredo Echeverría	2519-5400
NA	7	Mayoreo el Itsmo	2	2.67%	Julio Cárdenas	2529-3335
NA	7	Impafesa	2	2.67%	Ronny Torrentes	2297-8282
NA	8	Acuña y Hernández	1	1.33%	Luis Acuña	2262-1414
NA	8	Cerámicas Mundiales	1	1.33%	William Gamboa	2219-4343
<b>MADERA</b>						
2	1	Amanco	8	10.67%	Luis Rodríguez	2209-3400
1	2	Abonos Agro	7	9.33%	Marco Urbina	2212-9300
3	3	Forestales Latinoamericanos	5	6.67%	Rocío Jiménez	2272-1111
4	3	Mayoreo el Itsmo	5	6.67%	Julio Cárdenas	2529-3335

# Ranking de *mayoristas*



Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
NA	4	ProBosque	2	2.67%	Gerardo Jiménez	2272-4448
NA	5	Valco	1	1.33%	David Kierszenson	2252-2222
4	5	Maderas Cultivadas	1	1.33%	Geovanny López	2220-3593
NA	5	Grupo Irazú	1	1.33%	Guido Mora	2292-5050

## TABLILLA DE PVC

NA	1	Plastimex	20	26.67%	Alvaro Castro	2453-9270
NA	2	Abonos Agro	10	13.33%	Marco Urbina	2212-9300
NA	3	Cielo Plast	8	10.67%	Herberth Alfaro Acuña	2475-5111
NA	4	Persianas Canet	5	6.67%	Alberto Urbina	2280-1050
NA	5	Amanco	2	2.67%	Luis Rodríguez	2209-3400
NA	5	Tecni-Gypsum	2	2.67%	Luis Eduardo Chacón	2272-0265
NA	6	Imacasa	1	1.33%	Andrés Zamora	2293-2780

## MANGUERAS, BOMBAS Y TANQUES PARA AGUA

### MANGUERAS

1	1	Plásticos Sirena	27	36.00%	Franklin Chaves	2235-8005
2	2	Unidos Mayoreo	15	20.00%	Erick Berrios	2275-8822
3	3	Durman	6	8.00%	Luis Martínez	2436-4700
4	4	Transfesa	5	6.67%	Marco Hernández	2210-8999
6	5	Imacasa	4	5.33%	Andrés Zamora	2293-2780
6	5	Distribuidora Arsa	4	5.33%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	6	Abonos Agro	1	1.33%	Marco Urbina	2212-9300
NA	6	Grupo Idianópolis	1	1.33%	Alonso Estrada	2243-1700
NA	6	Importadora América	1	1.33%	Erick Bermúdez	2292-2424
6	6	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2260-7575
NA	6	Fihne	1	1.33%	Oلمان Zumbado	2261-3010
NA	6	Carlos Hugo e Hijos	1	1.33%	William Fernández	2235-1301

### BOMBAS PARA AGUA

5	1	Importaciones Vega	9	12.00%	Rafael Vargas	2494-4600
NA	2	Maquinaria Industrial Gallo	9	12.00%	Fedex Gallo Salgado	2239-0117
5	3	Unidos Mayoreo	5	6.67%	Erick Berrios	2275-8822
4	5	Alrotek	5	6.67%	Johan Alvarado	2452-1046
1	4	Durman	4	5.33%	Luis Martínez	2436-4700
2	4	Campos Rudin	4	5.33%	Oscar Campor Rudin	2257-4606
NA	5	Bombagua	3	4.00%	Leonardo Paez	2276-4427
5	6	La Casa del Tanque	1	1.33%	David Peña	2227-3722
4	6	Cofersa	1	1.33%	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	6	Imacasa	1	1.33%	Andrés Zamora	2293-2780
NA	6	Rotoplast	1	1.33%	Rodolfo Pacheco	2537-2485
NA	6	Gines Eléctricos	1	1.33%	Andrés Artavia	2240-2666
NA	6	Transfesa	1	1.33%	Marco Hernández	2210-8999

### TANQUES PARA AGUA

2	1	Durman	22	29.33%	Luis Martínez	2436-4700
1	2	La Casa del Tanque	11	14.67%	David Peña	2227-3722
4	3	Roplast	6	8.00%	Rodolfo Pacheco	2537-2485
3	4	Abonos Agro	5	6.67%	Marco Urbina	2212-9300
NA	7	Amanco	2	2.67%	Luis Rodríguez	2209-3400
NA	7	Cemix	2	2.67%	Fernando Marroquín	2254-3200
NA	8	Cofersa	1	1.33%	Francisco Hurtado	2205-2525

### MAQUINAS PARA SOLDAR

1	1	Unidos Mayoreo	17	22.67%	Erick Berrios	2275-8822
3	2	Importaciones Vega	16	21.33%	Rafael Vargas	2494-4600
4	3	Cofersa	12	16.00%	Francisco Hurtado	2205-2525
2	4	Capris	6	8.00%	Werner Ossenbach	2519-5000
NA	4	Distribuidora Arsa	3	4.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
NA	4	El Eléctrico Ferretero	3	4.00%	Carlos Barquero	2259-0101





Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
NA	5	Abonos Agro	2	2.67%	Marco Urbina	2212-9300
5	5	Torneca	2	2.67%	Luis Fernando Quesada	2212-9300
NA	6	Praxair	1	1.33%	Christian Sauter	2482-8600
NA	6	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2260-7575
NA	6	Transfesa	1	1.33%	Marco Hernández	2210-8999
NA	6	Tornillos la Uruca	1	1.33%	Enrique Araya	2256-5212
<b>MATERIALES ELECTRICOS</b>						
1	1	El Eléctrico Ferretero	22	29.33%	Carlos Barquero	2259-0101
4	2	Matex	13	17.33%	Alvaro Padilla	2291-7878
8	3	Distribuidora Arsa	9	12.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
5	4	Cofersa	8	10.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
NA	5	Elektro Sistemas	6	8.00%	Saúl Rojas Vargas	2456-2020
NA	6	Importaciones Vega	4	5.33%	Rafael Vargas	2494-4600
NA	6	Importadora América	4	5.33%	Erick Bermúdez	2292-2424
6	7	Duarco	3	4.00%	Gilberth Montero	2272-74-25
3	7	Abonos Agro	3	4.00%	Marco Urbina	2212-9300
2	7	Cosmac	3	4.00%	Isidro Porras	2244-3534
NA	8	Transfesa	2	2.67%	Marco Hernández	2210-8999
NA	9	Expasión Eléctrica	1	1.33%	Mateo Brancacci	2238-2211
NA	9	Indudi	1	1.33%	Jorge Argilés	2293-5454
NA	9	Electro Válvulas	1	1.33%	Ilka Vargas	2285-2785
NA	9	Acuña y Hernández	1	1.33%	Luis Acuña	2262-1414
<b>MATERIALES PARA CONSTRUCCION E IMPLEMENTOS</b>						
<b>ARENA Y PIEDRA</b>						
1	1	Pedregal	4	5.33%	David Zamora	2298-4248
NA	2	Quebrador del Sur	3	4.00%	Gilberto Arias	2771-8081
NA	3	Quebrador Ochomogo	2	2.67%	Jorge Vásquez	2537-1000
NA	3	Concrepal	2	2.67%	Carlos Guillermo Rodríguez	2453-0133
NA	4	Tajo La Garita	1	1.33%	Olman Alfaro	2487-7575
<b>BLOQUES DE CONCRETO</b>						
1	1	Pedregal	15	20.00%	David Zamora	2298-4248
2	2	Productos de Concreto	6	8.00%	Sergio Egloff	2205-3000
3	2	Grupo Irazú	6	8.00%	Guido Mora	2292-5050
NA	3	Concrepal	5	6.67%	Carlos Guillermo Rodríguez	2453-0133
4	4	Bloquera el Progreso	4	5.33%	Mauricio Alfaro	2433-8787
NA	4	Quebrador del Sur	4	5.33%	Gilberto Arias	2771-8081
<b>CARRETILLOS Y BALDES</b>						
2	1	Imacasa	24	32.00%	Andrés Zamora	2293-2780
1	2	Unidos Mayoreo	11	14.67%	Erick Berrios	2275-8822
3	3	Abonos Agro	9	12.00%	Marco Urbina	2212-9300
6	4	Distribuidora Arsa	7	9.33%	Luis Fernando Aguedas	2285-4224
4	5	Masaca	6	8.00%	José Rodríguez	2244-4044
NA	6	Cofersa	5	6.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
5	7	Transfesa	4	5.33%	Marco Hernández	2210-8999
NA	7	Importadora América	4	5.33%	Erick Bermúdez	2292-2424
6	8	Acuña y Hernández	2	2.67%	Luis Acuña	2262-1414
NA	9	Importaciones Vega	1	1.33%	Rafael Vargas	2494-4600
6	9	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2244-3534
NA	9	Duarco	1	1.33%	Gilbert Montero	2272-7425
<b>CEMENTO</b>						
1	1	Holcim	28	37.33%	Manrique Arrea	2205-3333
2	2	Cemex	16	21.33%	Roberto Carlos Ponguta	2201-2000
NA	3	Pedregal	2	2.67%	David Zamora	2298-4248
NA	3	INTACO	2	2.67%	Róger Jiménez	2205-3333
NA	3	Abonos Agro	2	2.67%	Marco Urbina	2212-9300

# Ranking de *mayoristas*



Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
NA	4	Distribuidora Arsa	1	1.33%	Luis Fernando Aguedas	2285-4224
NA	4	Grupo Irazú	1	1.33%	Guido Mora	2292-5050
<b>PRODUCTOS PARA REPELLO</b>						
1	1	INTACO	32	42.67%	Róger Jiménez	2205-3333
2	2	Pedregal	10	13.33%	David Zamora	2298-4248
3	3	Cemex	7	9.33%	Roberto Carlos Ponguta	2201-2000
4	4	Corporacion BBG	2	2.67%	Miguel Hernández	2438-0821
2	4	Impersa	2	2.67%	Mauricio Orozco	2218-1110
NA	4	Distribuidora Arsa	2	2.67%	Luis Fernando Aguedas	2285-4224
NA	5	Duarco	1	1.33%	Gilberth Montero	2272-7425
NA	5	Sur Química	1	1.33%	Enrico Giordano	2211-3465
<b>MORTEROS ADHESIVOS PARA CERAMICA</b>						
1	1	INTACO	31	41.33%	Róger Jiménez	2205-3333
NA	2	Cemex	7	9.33%	Roberto Carlos Ponguta	2201-2000
3	2	Corporación BBG	7	9.33%	Miguel Hernández	2438-0821
2	3	Pedregal	7	9.33%	David Zamora	2298-4248
NA	4	Abonos Agro	3	4.00%	Marco Urbina	2212-9300
NA	5	Grupo Xilo	2	2.67%	Juan Tuk	2279-7985
NA	5	Mayoreo del Itsmo	2	2.67%	Julio Cárdenas	2529-3335
NA	6	Duarco	1	1.33%	Gilberth Montero	2272-74-25
NA	6	Cerámicas Mundiales	1	1.33%	William Gamboa	2219-4343
2	6	Impersa	1	1.33%	Mauricio Orozco	2218-1110
<b>VARILLA # 3</b>						
1	1	Abono Agro	13	17.33%	Marco Urbina	2212-9300
2	2	Inca	10	13.33%	Javier Peñaranda	2282-1150
3	3	Matco	8	10.67%	German Cambroner	2244-5151
NA	4	Mayoreo del Itsmo	5	6.67%	Julio Cárdenas	2529-3335
4	5	Distribuidora Procasa	1	1.33%	Minor Vega	2214-4258
NA	5	Monolit	1	1.33%	Jonathan Casco Barrantes	2665-6778
NA	5	Digema	1	1.33%	Gerardo Fait	2588-8888
NA	5	Alutech	1	1.33%	Juan Bautista Marín	2215-6150
NA	5	Valco	1	1.33%	David Kierszenson	2252-22-22
NA	5	Agrologos	1	1.33%	Edward Picado	2464-4200
NA	5	Distribuidora Arsa	1	1.33%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
3	5	ArcelorMittal	1	1.33%	Sergio Pérez	2205-8900
<b>PINTURAS Y ESPECIALIDADES</b>						
<b>BARNICES</b>						
1	1	Sur Química	27	36.00%	Enrico Giordano	2211-3700
2	2	Lanco	19	25.33%	Iganacio Osante	2438-2257
3	3	Kativo	15	20.00%	Rafael Díaz	2518-7300
4	4	Celco	10	13.33%	German Obando	2279-9555
6	5	Pinturas Alfa	3	4.00%	Vianey Molina	2448-8155
6	5	Dicolor	3	4.00%	Margarita Jarquin	2433-2727
5	5	Corona	3	4.00%	Javier Gragea	2259-9595
NA	6	Duralac	1	1.33%	Víctor Jiménez Pérez	2257-7075
<b>IMPERMEABILIZANTES</b>						
1	1	Sur Química	23	30.67%	Enrico Giordano	2211-3465
2	2	Lanco	20	26.67%	Iganacio Osante	2438-2257
3	3	Kativo	8	10.67%	Rafael Díaz	2518-7300
4	4	Celco	6	8.00%	German Obando	2279-9555
7	5	Pinturas Austral	2	2.67%	Alexader Delgado	2451-1613
7	5	Pinturas Alfa	2	2.67%	Vianey Molina	2448-8155
5	5	Corona	2	2.67%	Javier Gragea	2259-9595
NA	6	Dicolor	1	1.33%	Margarita Jarquin	2433-2727
NA	6	Sherwin Williams	1	1.33%	Alfredo Obiols	2272-0154





Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
<b>PINTURA GENERAL</b>						
2	1	Lanco	25	33.33%	Ignacio Osante	2438-2257
1	2	Sur Química	24	32.00%	Enrico Giordano	2211-3465
3	3	Kativo	11	14.67%	Rafael Díaz	2518-7300
4	4	Celco	9	12.00%	German Obando	2279-9555
5	5	Corona	5	6.67%	Javier Gragea	2259-9595
NA	6	Dicolor	3	4.00%	Margarita Jarquín	2433-2727
NA	6	Pinturas Alfa	3	4.00%	Vianey Molina	2448-8155
7	7	Sherwim Williams	2	2.67%	Alfredo Obiols	2272-0154
NA	8	Duralac	1	1.33%	Víctor Jiménez Pérez	2257-7075
<b>PINTURA INTERIOR</b>						
2	1	Lanco	24	32.00%	Ignacio Osante	2438-2257
1	2	Sur Química	24	32.00%	Enrico Giordano	2211-3465
3	3	Kativo	10	13.33%	Rafael Díaz	2518-7300
4	4	Celco	9	12.00%	German Obando	2279-9555
8	6	Pinturas Alfa	3	4.00%	Vianey Molina	2448-8155
NA	6	Dicolor	3	4.00%	Margarita Jarquín	2433-2727
8	7	Sherwim Williams	2	2.67%	Alfredo Obiols	2272-0154
<b>PINTURA AEROSOL</b>						
1	1	Megalineas	36	48.00%	Víctor Cordero	2240-3616
2	2	Lanco	10	13.33%	Ignacio Osante	2438-2257
NA	2	Transfesa	10	13.33%	Marco Hernández	2210-8999
2	3	Reposa	8	10.67%	Raúl Pinto	2272-4066
4	4	Distribuidora Arsa	3	4.00%	Luis Fernando Arguedas	2285-4224
5	5	Celco	2	2.67%	German Obando	2279-9555
6	6	Kativo	1	1.33%	Rafael Díaz	2518-7300
5	6	Sherwim Williams	1	1.33%	Alfredo Obiols	2272-0154
3	6	Rosejo	1	1.33%	José Schiffer	2296-7670
NA	6	Universal de Tornillos	1	1.33%	Oscar Castellanos	2243-7600
NA	6	Importaciones Re-Re	1	1.33%	Eduardo Retana	2240-2010
<b>SELLADORES</b>						
1	1	Sur Química	28	37.33%	Enrico Giordano	2211-3465
2	2	Lanco	16	21.33%	Ignacio Osante	2438-2257
3	3	Kativo	14	18.67%	Rafael Díaz	2518-7300
5	4	Corona	5	6.67%	Javier Gragea	2259-9595
4	5	Celco	6	8.00%	German Obando	2279-9555
7	6	Pinturas Alfa	3	4.00%	Vianey Molina	2448-8155
7	7	Dicolor	2	2.67%	Margarita Jarquín	2433-2727
NA	8	Duralac	1	1.33%	Víctor Jiménez Pérez	2257-7075
7	8	Sherwim Williams	1	1.33%	Alfredo Obiols	2272-0154
<b>TINTES</b>						
1	1	Sur Química	25	33.33%	Enrico Giordano	2211-3465
4	2	Celco	19	25.33%	German Obando	2279-9555
2	3	Lanco	14	18.67%	Ignacio Osante	2438-2257
3	4	Kativo	13	17.33%	Rafael Díaz	2518-7300
7	5	Pinturas Alfa	4	5.33%	Vianey Molina	2448-8155
5	5	Dicolor	3	4.00%	Margarita Jarquín	2433-2727
NA	6	Intaco	1	1.33%	Róger Jiménez	2205-3333
NA	6	Sherwim Williams	1	1.33%	Alfredo Obiols	2272-0154
<b>PISOS</b>						
<b>CERAMICA</b>						
1	1	Abonos Agro	13	17.33%	Marco Urbina	2212-9300
5	2	Cerámicas Mundiales	6	8.00%	William Gamboa	2219-4343
2	3	Decomar	4	5.33%	Edgar Arguedas	2557-3000
6	3	Mayoreo el Itsmo	4	5.33%	Julio Cárdenas	2529-3335
3	5	Ceinsa	2	2.67%	Bernal Jiménez	2217-3600
NA	5	Bodegón de la Cerámica	1	1.33%	Enrique Salazar	2227-3690

# Ranking de *mayoristas*



Rank 2012	Rank 2013	Empresa	Votos	Porcentaje	Gerente o Propietario	Teléfono
NA	5	Unidos Mayoreo	1	1.33%	Erick Berrios	2275-8822
NA	5	La Casa del Azulejo	1	1.33%	Jeffry León	2226-5610
<b>PRODUCTOS QUÍMICOS</b>						
1	1	Grupo Xilo	13	17.33%	Juan Tuk	2279-7985
2	2	Químicas Arij	11	14.67%	German Obando	2250-2064
5	3	Celco	10	13.33%	German Obando	2279-9555
3	3	Transmerquim	10	13.33%	Héctor Abril	2537-0010
4	4	Sur Química	4	5.33%	Enrico Giordano	2211-3700
NA	5	Solventes del Norte	5	6.67%	ND	2265-5429
5	7	Unidos Mayoreo	1	1.33%	Erick Berrios	2275-8822
NA	7	Duarco	1	1.33%	Gilberth Montero	2272-74-25
NA	7	Cosmac	1	1.33%	Isidro Porras	2260-7575
NA	7	Duralac	1	1.33%	Victor Jiménez Pérez	2257-7075
NA	7	Lanco	1	1.33%	Iganacio Osante	2438-2257
NA	7	Sufesa	1	1.33%	Gabriela Ramírez	2231-5836
NA	7	Importadora América	1	1.33%	Erick Bermudéz	2292-2424
<b>TECHOS DE ZINC</b>						
1	1	Metalco	14	18.67%	Santiago Dapena	2247-1100
2	2	Abonos Agro	13	17.33%	Marco Urbina	2212-9300
5	3	Alutech	9	12.00%	Juan Bautista Marín	2215-6150
6	4	Cofersa	8	10.67%	Francisco Hurtado	2205-2525
3	5	Ternium	7	9.33%	Fabio Villalobos	2260-8840
5	6	Mayoreo del Itsmo	5	6.67%	Julio Cárdenas	2529-3335
4	6	Corporación Matco	5	6.67%	Herman Cambroneró	2244-5151
NA	7	Digema	1	1.33%	Gerardo Fait	2588-8888
NA	7	Inca	1	1.33%	Javier Peñaranda	2282-1150
NA	7	Macopa	1	1.33%	Erick Aguillar	2233-1233
<b>TORNILLOS</b>						
2	1	Universal de Tornillos	42	56.00%	Oscar Castellanos	2243-7600
1	2	Torneca	29	38.67%	Luis Fernando Quesada	2207-7777
3	3	Tornillos La Uruca	25	33.33%	Enrique Araya	2256-5212
5	4	Tornicentro	14	18.67%	David Sossing	2239-7272
4	5	Torcasa	8	10.67%	Gamaliel Solano	2221-6363
<b>TUBERIA</b>						
<b>TUBERIA DE CONCRETO</b>						
2	1	El Progreso	5	6.67%	Mauricio Alfaro	2433-8787
6	2	Grupo Irazú	3	4.00%	Guido Mora	2292-5050
3	3	Concrepal	2	2.67%	Carlos Guillermo Rodríguez	2453-0133
NA	4	Mayoreo del Itsmo	1	1.33%	Julio Cárdenas	2529-3335
NA	4	Amanco	1	1.33%	Luis Rodríguez	2209-3400
6	4	Productos de Concreto	1	1.33%	Sergio Egloff	2205-3000
NA	4	Pedregal	1	1.33%	David Zamora	2298-4248
NA	4	Abonos Agro	1	1.33%	Marco Urbina	2212-9300
NA	4	Durman	1	1.33%	Luis Martínez	2436-4700
NA	4	Transfesa	1	1.33%	Marco Hernández	2210-8999
NA	4	Inca	1	1.33%	Javier Peñaranda	2282-1150
<b>TUBERIA DE PVC</b>						
1	1	Amanco	32	42.67%	Luis Rodríguez	2209-3400
2	2	Durman	30	40.00%	Luis Martínez	2436-4700
3	3	Cofersa	6	8.00%	Francisco Hurtado	2205-2525
4	4	Transfesa	5	6.67%	Marco Hernández	2210-8999
NA	5	Mayoreo del Itsmo	4	5.33%	Julio Cárdenas	2529-3335
3	6	Inca	3	4.00%	Javier Peñaranda	2282-1150
NA	7	Grupo Indianápolis	1	1.33%	Luis Alonso Estrada	2243-1700
NA	7	Unidos Mayoreo	1	1.33%	Erick Berrios	2275-8822



# Productos... Muy abrasivos

Los abrasivos cada día se renuevan más. Nuevas tecnologías salen cada año, en busca de contribuir al rendimiento en los trabajos de los usuarios. Estos productos representan casi un 10% en el inventario de los ferreteros, que igualmente, bien trabajados, también pueden representar un gancho para comercializar y aumentar la venta de las herramientas eléctricas.



## Disco Flap X-Treme R828

Disco Flap de formato cónico tipo 29, construido con hojas de tela en grano 100% abrasivo Norzon zirconio y respaldo en mezcla de polialgodón impregnado con resinas de última tecnología. Respaldo del disco en fibra de vidrio. Aceros y aceros inoxidable, rectificado de cantos, eliminación de soldaduras, matizados y acabados.

*Distribuye: Transfesa*  
*Tel.: (506) 2210-8906*



## Disco DeWalt

De lija número 5. Grano 80.



## Disco Neo

Acero inoxidable. Corte recto extrafino. "4 1/2".



## Lijas alemanas Klingspor

Diferentes granos, con respaldo de tela y papel, lijas de banda, al agua, pliegos, ruedas traslapadas, para madera, metal, industria automotriz y metalmecánica.

*Distribuye: Capris*  
*Tel.: 8000-Capris*  
*(8000-227-747)*



## Disco de esmerilar Carborundum

Para operaciones de desbaste, corte más frío, menor esfuerzo mecánico, remoción de soldaduras, aperturas de canales de acero, acero inoxidable, bronce duro y materiales ferrosos en general. Presentaciones en 4 1/2", 7" y 9".



## Disco Flap Carborundum

Elaborado con grano zirconio, ideal para desbaste y acabado en acero inoxidable. Aplicaciones en acero inoxidable, aluminio, metales ferrosos y no ferrosos, nivelación de superficies y remoción. Disponible en 4 1/2" y 7" en granos desde 40 hasta 120.

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



## Discos de corte Bosch

Para acero inoxidable, metal y concreto.

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



## Disco DeWalt

Para corte de metal "4 1/2".

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

Nuevo!

# Disco Flaps de **metabo**<sup>®</sup>

La mejor  
calidad...

Flexiamant



Plástico

Acero inoxidable

Madera

Acero

Novoflex



...al mejor  
precio!



**metabo**<sup>®</sup>

# Capris lanzó Klingspor al mercado

La tecnología alemana parece ir de la mano con Capris, y esta vez anuncia la puesta en el mercado de las lijas y productos abrasivos marca Klingspor.

Por Capris

Cuando le consultamos a Juan Pablo Cancino, Gerente de Desarrollo de Negocios de Klingspor, sobre cómo iban a competir contra productos como Fandeli o 3M que ya tenían trayectoria en el mercado tico...

Fue entonces, cuando nos miró por encima de los lentes y nos dijo: “Klingspor está entre las 5 compañías más importantes en Alemania y en cuanto a calidad, precio y rendimiento, el ferretero va a recibir más”, dice Cancino. Además indicó que en otros mercados ya se habían topado con marcas posicionadas y que a pesar de ello “nuestra marca, cuando empieza a demostrar su desempeño y capacidades, inicia su crecimiento de participación en el sector”.

Y en momentos que se ha incrementado el uso de los abrasivos, pues las industrias van en crecimiento, el gerente apunta que el factor seguridad cobra mucha importancia.



Paul Illge, Gerente de Desarrollo de Ventas y Juan Pablo Cancino, Gerente de Desarrollo de Negocios de Klingspor, vinieron al país a mostrar las capacidades de la marca. Indicaron que los ferreteros que se apunten, recibirán un exhibidor de lijas.

“Klingspor cumple con todas las normas de seguridad que exige OSA que es la Organización para la Seguridad de los Abrasivos, lo que hace que el ferretero cuente con un producto revestido de calidad”, agrega Cancino.

## 50 mil ítems

Asegura que Klingspor posee más de 50 mil ítems de producto como discos abrasivos de corte y desbaste de alta velocidad,

redas traslapadas, discos de lija para metal y madera, bandas de lija en todos los tamaños y medidas, productos para lijado en seco, rollos y pliegos de lija, lija al agua, y todos para diversas industrias. “Es que somos expertos en abrasivos”, sentencia Cancino.

Bueno, pero que ocurre en un mercado que en buena parte de los productos se rige por precio. “Cuando entramos a competir

lo hacemos de verdad, y en ese factor de precio también competimos”.

Dice que abrieron negociaciones con Capris por el profesionalismo y la cobertura de mercado que la empresa posee en el país. Klingspor está en varios países de América, con un fuerte crecimiento sostenido en Brasil, Argentina, Chile y Perú, con un reporte anual cercano a un 20%.

# La última tecnología en Abrasivos

Calidad Alemana



## KLINGSPOR

Schleiftechnologie



De venta en



[www.capris.cr](http://www.capris.cr) • 2519-5066 Mayoreo • 8000-CAPRIS

# ¡Expoferretera da para todos!

No importa el objetivo de participación que su empresa se haya trazado, con una inmejorable planificación, Expoferretera alcanza para conseguir muchas metas.

Y para muestra un botón: Ariel Segura del Área de Mercadeo de Reposa, una empresa conocida por los ferreteros y que ha participado en varias ediciones de la feria dice que en la feria pasada, “ganamos mucho en presencia de marca, pues queríamos mostrar al mercado algunos productos nuevos que recién incorporamos al catálogo”.

Ariel dice que en ese sentido se prepararon bien para recibir a los clientes y mostrar lo más nuevo. “Aunque sí levantamos pedidos

de producto y que al final sirvieron también para aumentar nuestra expectativa de ventas, la idea era mostrar al ferretero un nuevo concepto de exhibición de nuestros productos para después replicarlo en las ferreterías”, dice Segura.

Segura dice que para él, Expoferretera siempre es una vitrina para mostrarse al mercado desde cualquier punto de vista.

“Es un puente de oportunidades que nosotros hemos aprovechado bien”.



“A Cielo Plast la feria, entre otros objetivos cumplidos, nos sirvió para reactivar algunas cuentas importantes”, Daniel Villarreal, del Área de Mercadeo.

## Reactivación de clientes

Cielo Plast, una empresa que comercializa todo lo que es tablilla plástica y que es la primera vez que formó parte de Expoferretera, también logró sus cometidos.

Daniel Villarreal, del Área de Mercadeo de la empresa, sostiene que “a nosotros nos fue muy bien, pues tuvimos la visita de muchos clientes, además también nos sirvió para reactivar otros clientes de zonas alejadas que no habíamos podido establecer nuevos negocios”.

Afirma que igualmente, Expoferretera nos dio la oportunidad de tener una muy buena base de datos de clientes, “a los que les estamos dando seguimiento”.

Añade que mostrarse al mercado siempre representa un beneficio. “Los clientes nos vieron como una alternativa en todo lo que es tablilla plástica, ahora saben que ahí estamos para atenderlos. Para nosotros la feria es toda una oportunidad para hacer negocios”, dice Villarreal.



“En la edición anterior, con Expoferretera ganamos mucho en imagen y ganamos mucho en presencia de marca. Expoferretera es la vitrina del mercado ferretero”, Ariel Segura (izquierda), del Área de Mercadeo de Reposa.



# ¡Yo expo también FERRETERA! voy a *su herramienta de negocios* ¡Y ya tengo mi Entrada Gratis\*!

“Porque sé que ahí encuentro siempre productos nuevos.”

“Además, es una oportunidad para actualizarme, conocer otros proveedores y negociar con los que ya tengo. Para mí es toda una plaza de negocios.”

**Julio Navarro,**  
Gerente de Ferreterías El Mar,  
San Pedro de Montes de Oca

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

**¡Yo expo  
también FERRETERA!  
voy a *su herramienta de negocios*  
¡Y ya tengo mi Entrada Gratis\*!**

Más de 100 empresas exponiendo productos y servicios para ferreterías y construcción.

**Reserve su stand:** Tel.: (506) 7014-3611.

**Horario:** Viernes y Sábado de 11 a 8 y Domingo de 11 a 6

**\* Adquiera su entrada gratis** en [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com) utilizando el código promocional tyt  
(Precio de la Entrada en el evento ₡3,000)  
Más Información: Tel: (506) 2231-6722 Ext. 136



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



Organiza:



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

# Steren llega con una propuesta muy electrónica

Unidos Mayoreo sería la empresa encargada de distribuir los productos de Steren en las ferreterías. La empresa busca tener departamentos en las tiendas bajo un nuevo concepto en electrónica.

Para aquellos que buscan atraer más compradores a su ferretería, aquí habría una oportunidad...

Llegan al mercado con nada más y nada menos que 17 familias diferentes distribuidas en más de 4200 productos, por lo que sin temor dicen que taen una propuesta de negocios atractiva que los hace convertirse en una marca que representa soluciones en electrónica.

Se trata de Steren, una empresa de capital mexicano, y que ya desde hace 5 meses se apuesta en el mercado tico y lista para saltar al mercado ferretero en cualquier momento.

Manuel Ujueta, Gerente de Ventas Mayoreo para Costa Rica, dice que Steren es una empresa que tiene 57 años de experiencia, “y en este momento estamos con toda la logística para arrancar la entrada en el sector ferretero. Ya contamos con una tienda en Rohmoser para promover las ventas hacia nuestros distribuidores y un centro de distribución en Río Segundo de Alajuela”, cuenta Ujueta.

## Concepto nuevo

Algunos de los productos que manejan son todo lo que tiene que con audio, video, seguridad electrónica, componentes automotrices, soportes de celular para carro, cámaras infrarrojas,

robótica, computación y más, todos con excepción de los consumibles, según Manuel, poseen un año de garantía.

“Cuando Steren entra a un mercado lo hace de forma seria, por eso también vamos a contar con taller para dar soporte técnico a los productos”, dice Ujueta.

La empresa cuenta con distribución internacional en Guatemala, República Dominicana, Colombia, y posee un centro de distribución en Panamá, pues fabrica en China, pero todo bajo las normas de calidad ISO.

Manuel dice que Steren viene con una propuesta agresiva y con un concepto nuevo de negocio en electrónica. “Cuando pensamos en un negocio de electrónica siempre pensamos en el señor mayor de la esquina, en el que repara lavadoras, pero la electrónica como negocio no se conoce en el país y eso es lo que deseamos establecer”.

Ujueta habla de instalar departamentos de electrónica en las ferreterías. “Stere es muy fuerte en mercadeo, y sabiendo que son productos de venta por impulso, entonces les da mucha fuerza a sus productos”, añade Ujueta.

Aunque en este momento se encuentran en busca de un distribuidor, ya se tienen conversaciones muy adelantadas con Unidos Mayoreo para que se encargue



de toda la logística de llegar a las ferreterías.

“El ferretero va a ganar porque va a empezar a atraer nuevos compradores como niños, adolescentes, jóvenes mayores, rotación, margen de utilidad, asesoría técnica, en fin, captar todo un mercado virgen como el caso de las mujeres”, indica Manuel, quien agrega que “vamos a estar a la par del ferretero”.

**Manuel Ujueta, Gerente de Ventas Mayoreo para Costa Rica, dice que uno de los objetivos de Steren es llegar a las ferreterías con un nuevo concepto en electrónica, y aportar en la rotación y utilidad del ferretero.**

## ROLLOS

Los rollos abrasivos están disponibles en respaldos de papel y tela. Contamos con rollos de 45 mts y 23 metros de longitud y de 1/2" (12mm) a 39" (1metro) de ancho.

Uno de sus principales beneficios es que permiten al usuario final cortar y utilizar la cantidad requerida para aplicaciones mecánicas o manuales.



## PLIEGOS

Las hojas abrasivas son la presentación más común de los abrasivos revestidos. Las medidas estándar de las hojas son 230x280mm (9"x11"). Están diseñadas para utilizarse de forma manual así como con garlopas y lijadoras. Las hojas pueden utilizarse en áreas de difícil acceso o inadecuadas para el lijado a máquina. Su aplicación principal es el lijado de madera y la remoción de óxido y corrosión. Los dorsos de papel impermeable se utilizan para operaciones de pulido de pinturas, barnices, lacas, selladores y primarios.



# 85 años

## DISCOS

Estos discos tienen dorsos de papel y tela, así como sistemas de anclaje Velcro y adhesivo. Presentan un excelente desempeño al usarse con presiones de operación ligeras e intermedias, y son ideales para operaciones de pulido y acabado en superficies de metal y madera. Pueden utilizarse manualmente o con máquinas portátiles. Los diámetros más grandes se usan, por lo general, en lijadoras estacionarias para dimensionar y acabar piezas de metal y madera.



## BANDAS

Los extremos de estas bandas abrasivas están unidos a ángulos específicos para prevenir rupturas. Los anchos van de 6 mm (1/4") a 3,430 mm (135"), mientras que su longitud va de 203 mm (8") a 12 m (13 yd). Están diseñadas para utilizarse con máquinas portátiles y estacionarias, tales como lijadoras de pedestal con platinas horizontales o múltiples cabezas, entre otras.



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO:



TEL.: (506) 2272 9020 E-mail: info@reposa.cr

# 5 DISCOS MÁS IMPORTANTES

- PARA ESMERILAR
- DE CORTE
- DE DIAMANTE
- DE NYLON
- FLAP



## ROBTEC

A fin de satisfacer su necesidad ROBTEC, le ofrece una amplia variedad de discos según su requerimiento y material a trabajar, ya sea: Acero inoxidable, Concreto, Metal, Piedra, entre otros.

Mientras más dureza tenga el material a ser cortado o desbastado tanto más blando debe de ser el disco para evitar su cristalización. Los discos duros por el contrario, son aquellos que se gastan muy lentamente con el uso y que no sueltan fácilmente los granos gastados. Se dice que un disco se ha cristalizado cuando este pierde su poder abrasivo y se torna brillante.

**Robtec**<sup>®</sup>

## PRODUCTOS FERRETEROS



Remachadora Stanley, giratoria de 4 boquillas para diferentes remaches. Gira 360 grados. Ideal para remachar en lugares de difícil acceso. Metal fundido para mayor resistencia.



Martillo de fiberglass con sacaclavos de romper. Cara de golpeo 35% más grande para mayor precisión. Mango reforzado para mayor durabilidad.



Router o rebajadora de columna de velocidad variable. 1200 W. Mangos ergonómicos. Control de profundidad microajustable. 2 años de garantía. Marca Black & Decker.

**Distribuye: Indudi**  
**Tel.: (506) 2293-5454**



CHM2100 MRZ-AL. BAsE para medidor con prevista principal 2100. Diseñada en aluminio, lo que aumenta su vida útil. Transporte simple por su bajo peso. Ideal para zonas costeras o de alta humedad.



CH Sur (24B100E) Centro carga con supresor de picos, con opción a breker principal o borner principal. Tamaños: 24, 32 y 42 polos.



Tablero de cableado estructurado o conectividad residencial. Distribución de telefonía, vídeo, circuito cerrado de televisión, datos, audio e intercomunicador .

**Distribuye: Iesa**  
**Tel.: (506) 2257-8500**



Cerradura modelo 134. Marca Travex. Doble paso, 1 pieza, soldable. Pintura de polietileno. Llave de 7 pines. Alta seguridad.

**Distribuye: Atiko**  
**Tel.: (506) 2296-2815**



Mangueras en 7,62, 15,42, 22,8. Poseen varias capas de refuerzo y hay para uso industrial. Marcas HB y Aqua Plumb.



Tape eléctrico profesional Hy Stik 19mm X 18 m, de vinilo.



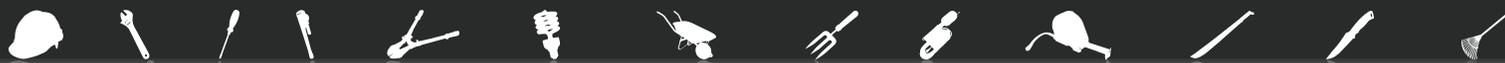
Cola blanca Resistol. Variedad de presentaciones, desde Súper Glue y desde 1 galón a 1/8.

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

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO





# QuPe: iniciales de una ferretería de pasión

Quando llegamos al negocio, nos pareció curioso que al primer cliente que atendió lo llamó por su nombre, y mientras esperábamos llegó otro a preguntar por una esmeriladora, y lo que aún nos llamó más la atención, fue que a éste, el ferretero también lo llamó por su nombre.

**Y**no era de de esperar que en ese sentido, nuestra primer pregunta fue: ¿Cómo le hace para llamar a sus clientes por su nombre, específicamente para recordar? De inmediato, y después de una pequeña carcajada, este ferretero nos dijo: “es que todo es parte del servicio, y si uno dice o considera que los clientes son amigos, entonces a los amigos hay que llamarlos por su nombre”. Este es parte del carisma que identifica a Róger Pérez, quien junto con su socio Carlos Quirós en 5 años ya tienen dos nego-

cios: Ferretería QuPe en Florencia y Ferretería QuPe, en Muelle de San Carlos. La primera con 340 m2 y 1500 m2 para el segundo negocio.

Róger dice que sus 22 años de experiencia en el ramo ferretero, donde incluso relata que trabajó con El Constructor Sancarleño y Coope San Carlos, ha sido tiempo suficiente para darse cuenta que el trato hacia el cliente hace la diferencia.

Y fue cuando precisamente, aprovechamos para preguntar a uno de los clientes, y quien dijo llamarse Carlos Masis, cuál era la

razón de su venida a QuPe, a pesar de que había otras ferreterías en la zona. “Me gusta venir aquí porque siempre tienen de todo y porque siempre dan ganas de comprar”, dijo este comprador quien dice que al menos visita la tienda tres veces por semana porque se dedica a las remodelaciones residenciales. Bueno, pero sigamos con nuestra historia, porque Róger afirma que de los 150 clientes que a diario recibe en Florencia, busca que no se vayan con las manos vacías. “El cliente llega por una necesidad, y ya es demasiado

## EL FERRETERO

*En Ferretería QuPe, Róger Pérez dice que ningún cliente se puede ir con las manos vacías y debe marchar con una solución. Esa es la filosofía que ha inculcado a su gente.*

favor que venga hasta aquí como para que no podamos ayudarlo en lo que busca. Siempre tratamos de que no se vayan con las manos vacías”.

### Entender al comprador

Esta ferretería tiene de todo, pues logramos visualizar todo lo que es inventario ferretero, herramientas eléctricas, manuales, y por supuesto, materiales para la construcción.

“El inventario se lo va definiendo a uno el comprador, porque al expresar sus pedidos, ya uno hace estadística sobre qué es lo que más buscan, y basados en esta información hemos definido nuestros proveedores”, agrega Pérez.

Sin embargo, dice que cualquier proveedor tiene las puertas abiertas en el negocio, siempre y cuando pueda respaldar las marcas que comercializa.

“En este negocio no hay producto que no se venda. Siempre hay clientes para todos... Todo es cuestión de saber entender lo que el comprador necesita, pero hay que tener mucho cuidado porque no es fácil, ya que lo que

un ferretero dice es santa palabra”, indica.

Y está por demás decir que Róger es un apasionado de las ventas. “Ah sí, a mí lo que más me fascina es atender. Esta es de las pocas profesiones en las que uno siente que de verdad está ayudando a la gente, por eso, no podemos poner en juego la confianza de los compradores”, añade Róger.

En Florencia el negocio es atendido por 7 personas y en Muelle laboran 6. “Cuando abrimos en Muelle, lo hicimos pensando en la gran cantidad de clientes que nos llegaban de allá, por eso decidimos llegar hasta donde están”.

Róger dice que cuando los compradores no llegan a la ferretería, “hay que salir a buscarlos. En una construcción siempre hay necesidad de algo, es nada más de preguntar y ofrecer el servicio”, sentencia Pérez.

Pérez dice que aún no piensan en una tercer tienda, pero tampoco es algo que se tenga descartado. “Tenemos 5 años en el mercado, y ahora hay que batallar por consolidarnos”.

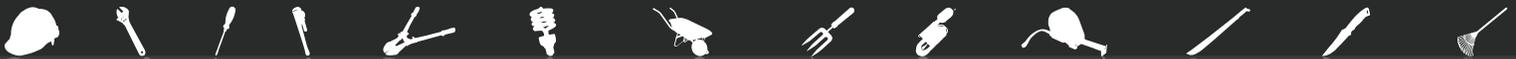


Róger Pérez, es uno de los propietarios de Ferretería QuPe, en Florencia de San Carlos. “Cualquier producto se vende, y siempre hay un comprador para cualquier producto”.

Sección patrocinada por:



FUERZA EN SU TRABAJO



# LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	E-mail
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279-9555	2279 77 62	N.D	gobando@celcocr.com
Cielo Plast	Herberth Alfaro	Gerente General	2475-5111	2475-7696		aherbert@cieloplast.com
EB Técnica	Francisco Calderón	Gerente General	2286-2582			fcalderon@hersolholding.com
Helvex	Andrés Montes de Oca	Gerente General	2203-2955	2203-7352		costarica@helvexinternacional.com
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293-4673		azamora@imacasa.com
Intaco	Roger Jimenez	Gerente Comercial	2211-1717	2222-4785	N.D	roger.jimenez@intaco.com
Kativo	Adriana Brenes	Mercadeo	2518-7300	ND		adriana.brenes@hbfuller.com
Lanco Harris	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162		lancoyharris@racsa.co.cr
Pinturas Austral	Alexander Delgado	Gerente General	2451-1613			adelgado@pinturasaustral.com
Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066			rpinto@reposa.cr
Sur	Arturo Tello	Gerente Ventas	2211-3741			a.tello.s@gruposur.com



## ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

# La Ruta del Vino

Disfrute de un viaje diferente. Recorra más de 80 distribuidores y productores de vinos de todo el mundo en sus diversas calidades y variedades y sus principales bodegas. Disfrute de la exposición, degustación y catas con una extraordinaria compañía.

**24 y 25 Octubre 2013**  
**IV Edición**

Hotel Real Intercontinental & Club Tower

**Compre su entrada en:**  
**[www.expovinocr.com](http://www.expovinocr.com)**

**Reserve su stand:**  
Guillermo Rodríguez  
Tel.: (506) 8997-1651

Más información  
Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 144  
[www.facebook.com/Expovino](https://www.facebook.com/Expovino)

**Organiza:**

*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes

**Patrocina::**

**BANCO NACIONAL**

El consumo de licor es nocivo para la salud. SICP-479-08-12

## 3 COMPONENTES BÁSICOS DE LOS DISCOS DE LOS DISCOS ABRASIVOS

### 1 Granos Abrasivos

Partículas que proveen forma, filo, dureza y friabilidad.

A – Óxido de Aluminio: usado para cortar y rectificar metal.

C – Carburo de Silicio: es muy duro y se usa para cortes de concreto.

Z – Zirconio de Aluminio: grano fino y muy denso de larga vida útil usado para la remoción de material resistente.

### 2 Aglomerantes

Los agentes aglomerantes adhieren las partículas granulares y determinan la resistencia y la dureza al disco.

**Discos Duros:** son más duraderos, pero el corte no es rápido ni limpio. Por lo general se usan en los materiales suaves.

**Discos Suaves:** producen un corte rápido y liso, pero no duran mucho tiempo. Por lo general se usan en los materiales duros.

### 3 Refuerzo de Fibra de Vidrio

El material de refuerzo provee fuerza adicional a fin de que el disco pueda usarse al máximo de revoluciones por minuto (RPM) y que aún así resista la presión lateral que se le aplica mientras se usa.



# BLACK & DECKER®

**DISCOS ABRASIVOS**  
**MAYOR RAPIDEZ**  
**MAYOR EFICIENCIA**  
**MAYOR DURABILIDAD**



**IMPERMEABILIZAR  
NO ES JUEGO  
DE NIÑOS**



**SU CASA  
NECESITA UN PRODUCTO  
HECHO POR  
PROFESIONALES**



- Cubre como una pintura
- Transpirable
- Elasticidad del 2600%
- Evita la eflorescencia

Todo queda mejor con

**Pinturas  
Coral**