

tuercas y tornillos



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

Especial Automotriz P. 16

Construcción: ¿cómo estás? P.13

Especialidades en soldadura P.36

Meco invertirá en maquinaria P.14

¿Qué bloques vender? P.12

LAS

12

de TYT

Negocios ferreteros muestran la competencia agresiva que se ha vivido en el último año.

ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



ABRIL 2009 / AÑO 14 / NO. 154

# CATALOGO 2009 - 2010



Distribuye



**Importaciones Vega**  
La Respuesta del Ferretero

TEL 2494-4600

FAX 2444-8351

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

# • Píntame • Protégeme • Olvídame



- Fácil de aplicar
- Con poliuretano
- Mayor poder anticorrosivo
- Resistente a la corrosión



## 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)



# En nuestra próxima edición

MAYO

**TYT 155**

## Especial de Expoferretera

La radiografía más exacta de los movimientos del sector a nivel regional y latinoamericano. Proveedores y ferretros reunidos en el más importante centro de negocios del área. Conozca las oportunidades que ofrece una feria de este calibre.

Cierre comercial:  
27 de abril 2009

Para anunciarse  
Gabriela Alpizar  
gabriela.alpizar@eka.net  
Cel. 8831-2296  
Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Cel. 8372-1192

### Suscríbese Gratis

Si usted pertenece al sector ferretero o de construcción puede suscribirse gratis a TyT por cualquiera de estas vías:

suscripciones@eka.net  
www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 ext. 152

**Circulación 4,500**

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

# CONTENIDO



Milton Lozano, Gerente de Operaciones del Taller Romero Fournier, asegura que en la empresa, las herramientas y el equipo tecnológico se mantiene en constante renovación. P.26

### 8 PINCELADAS

Apúntese a ganar con Cablesa Group  
Importadora América  
premió ferreteros

### 32 EN BODEGA

COFERSA  
Solo Lorenzetti es Lorenzetti

### 14 CENTROAMÉRICA

La región centroamericana, a nivel ferretero y de construcción retoma cada vez más fuerza.

### 36 HÁGALO USTED MISMO

Especialidades en soldadura

### 40 PRODUCTOS FERRETEROS

### 15 EN CONCRETO

#### Las 120 más ferreteras

El Ranking de las 120 ferreterías más importantes del país, muestra el dinamismo experimentado por el sector en el último año.

### 26 ESPECIAL AUTOMOTRIZ

### 24 PERFIL

INDUDI  
Sello de Calidad Stanley

**Hágase amigo  
de TyT en:**

**facebook**

**revistatyt ferreterias**

# INNOVACIÓN CALIDAD Y RESPALDO

# Ahora somos una familia



## Estimado Público

A partir del 09 de Febrero **Tornillos La Uruca** pone a su disposición la marca de productos ferreteros **HUNTER** en alianza con el **Grupo G&Q**.

Consulte a su asesor de ventas sobre estos productos o llámenos al

**Tel: 2256-5212**

Departamento de Telemercadeo.

Javier Rojas S.  
Gerente de Mercadeo y Ventas  
Tornillos la Uruca

Greivin López Z.  
Gerente General  
Grupo G&Q



LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MAS...

E-mail:  
[telemercadeo@tornilloslauruca.com](mailto:telemercadeo@tornilloslauruca.com)  
[www.tornilloslauruca.com](http://www.tornilloslauruca.com)  
Dirección: Contiguo a Facó, La Uruca



# ¿Habrá oportunidades en la crisis?



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

Para retomar el tema de la crisis, es importante tener en cuenta que donde quiera que vayamos se nos dice que las crisis son oportunidad, sin embargo, nadie ha dicho desde qué punto de vista una situación como la que vivimos podría convertirse en una oportunidad.

Como apreciación personal, me parece que las oportunidades se encierran en la sensatez y en el instinto empresarial para cosechar éxitos en una empresa.

Así, las cosas, y a mi modo de entender, aprovechar una crisis se centra en no bajar el perfil de su

empresa o tratar de mantenerse por el mismo camino que traía antes de que iniciaran los “vientos en contra”.

Con esto me refiero a que si usted como empresario estaba acostumbrado a medir su competencia, a innovar para atraer más clientes, a ser un empresario agresivo, debe seguirlo haciendo, pues una vez que la crisis pase, en la mente de sus clientes, usted será mucho más recordado que quienes bajaron su perfil, hicieron un alto en el camino y dejaron de hacer lo que venían practicando.

Me parece, como digo, que desde mi punto de vista, esa es la ganancia que se esconde en las crisis: no dejarse llevar por ésta y seguir manteniendo el norte en base a objetivos claros y bien definidos.

Probablemente, usted me dirá, que lo que digo no tiene razón de ser porque las ventas han bajado y no se puede seguir siendo igual, pues hay que controlar y bajar más los gastos.

Sin embargo, hay algo que se llama motivar al comprador, y que redundará en servicio al cliente. Es precisamente, este el momento para no bajar la guardia y seguir brindando un servicio al cliente diferenciado, donde el comprador desde el momento que ingresa a su negocio, ya sienta la asesoría.



TYT extiende agradecimiento a Luis Gonzaga y Alexander Corrales, Supervisores de Ventas, Gustavo González, del Área de Mercadeo, Greivin López, Presidente y Róger Suárez (fuera de la foto), Agente de Ventas para Guanacaste, del Grupo Ferretero G&Q, por su gran apoyo en la edición: ¿Quién es quién en Guanacaste?

## 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

### Asesores Comerciales

Gabriela Alpízar  
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y diagramación

Iranía Salazar Solís

Erick Alvarado Rojas

### Foto de Portada

Iranía Salazar

## Suscríbese gratis en:

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

Yariela Duarte

suscripciones@eka.net

Tel. 2231-6722 ext.124 y 152

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

- Costos de materiales se mantienen altos
- Ferreteros mexicanos no temen a las transnacionales
- Abonos Agro alista su VI Feria Mayorista
- Empresas chinas presentaron paneles solares en Panamá
- Inauguran Expo Ferretera en República Dominicana



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

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica

# Aislamiento total

## Aislamiento Térmico Reflectivo

Aislamiento Acústico para Ruidos de Impacto



Aislamiento para bajo Pisos y Alfombras



**AP** Aluminio + Polietileno  
Refleja el 97% del calor radiante



**AD** Aluminio + Aluminio  
Producto clase A ante la flama



Con Tape incluido  
Ahorre Tiempo y Dinero



Visite nuestro stand en XI Expo Ferretera del 24 al 26 de Abril en Pedregal.  
Encuentre también nuestros productos en las principales ferreterías del país.



Business Alliance for Secure Commerce



2350



Confort en armonía con el ambiente

# La mejor calidad...



## Cartas

Escribo desde la Ciudad de México. He visto su revista y me parece excelente. Represento una empresa muy pequeña (familiar) y estoy buscando la forma de posicionarla de una manera diferente en el mercado, y quisiera ver si mediante su apoyo pudiese obtener información de los principales mayoristas en Centroamérica.

Fabricamos diablitos de carga (carritos) para diferentes usos. Tengo alrededor de 40 modelos diferentes, desde los diablitos maleteros, carritos multiusos, carritos del mandado para el ama de casa, diablitos refresqueros, diablitos para carga desde 150 kgs, hasta 1000 kgs. Incluso muchos son usados en las centrales de abasto.

Además, manejo los ejes y ruedas para los diablitos, entre otros y una gran variedad de artículos para diferentes nichos del mercado ferretero (construcción, eléctrico, perfilero, herrería, soldadura, y otros).

Quisiera, por medio de la revista, tener participación con mis productos en el mercado centroamericano.

Atentamente,

**Lic. Juan Manuel Galván**

**Gerente de Ventas**

**Troquelados Jolmar S.A. de C.V.**

**Tel: 01800 2218245 018002218206 ext- 106**

## Videos y audios en tytenlinea.com



Las noticias del mercado e información de interés también se pueden escuchar y ver por medio de la sección de videos y audios, en tytenlinea.com.

**Estos son los últimos audios:**

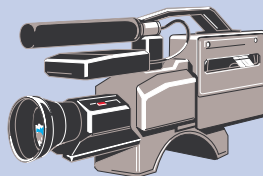
Paul Raines, Vicepresidente de Home Depot habla con TYT

¿Cómo vender más herramientas eléctricas?

Abonos Agro analiza el mercado

**Y estos son los últimos videos:**

- Aplicaciones del Duretán
- Limpiadora a vapor para varias superficies
- Fallamiento de Bloques de Concreto
- Nuevos productos de la empresa EXIM
- Equipos para mantenimiento de jardín a batería
- Herramientas neumáticas para clavar en madera



**Visite la nueva Galería de Fotos**

## PINCELADAS

# National Hardware Show en mayo

Todos aquellos ferreteros y mayoristas que quieran establecer negocios directos con empresas norteamericanas con el fin de establecer un negocio de distribución o venta al detalle, la Embajada de Estados Unidos en nuestro país, abre la oportunidad para que los empresarios puedan viajar a la feria National Hardware Show, en Las Vegas, del 5 al 7 de mayo.

Con el enlace de la Embajada, los empresarios pueden obtener costos de viaje más reducidos y contactos con hoteles para hospedaje, además de que la entidad facilita el contacto con las empresas que a los visitantes más les interesen.

La oportunidad, para este año, es mucho más atractiva, pues según Gabriela Lücke, Asistente Comercial de la Embajada de los Estados Unidos "existe una mayor apertura por parte de las empresas estadounidenses a expandirse, por la crisis que se vive a nivel mundial".

National Hardware Show tendrá áreas destinadas a los departamentos de ferretería y herramientas, artículos para el hogar, jardinería y productos para exteriores, pintura y accesorios, plomería y eléctricos, almacenamiento y organización.

Igualmente, para esta edición, en esta feria se impartirán charlas educativas en temas como mercadeo y ventas en tiempos de crisis.

**Para más información: Gabriela Lücke en el teléfono (506) 2519-2271, o al correo electrónico: Gabriela.Lucke@mail.doc.gov**

La Embajada de los Estados Unidos ofrece facilidades para los empresarios que quieran visitar la feria de National Hardware Show, en Las Vegas.





# CONSTRUYA MEJOR<sup>®</sup>

✓ **RAPIDEZ**      ✓ **CALIDAD**      ✓ **AHORRO**



## IMPERPLASTER<sup>®</sup> REPELLA MEJOR<sup>®</sup>

**Mortero modificado con látex y fibra para repello de paredes de concreto y bloques**

- Rinde 2 m<sup>2</sup> en 1 cm de espesor por saco de 40 kg
- Fácil de usar, económico
- Buen acabado
- Excelente adherencia y no se fisura



## IMPERTOP<sup>®</sup> NIVELA MEJOR<sup>®</sup>

**Mortero para nivelación de pisos**

- Rinde 2m<sup>2</sup> en 1 cm de espesor por saco de 40 Kg.
- Fácil de usar, Económico
- Excelente Adherencia, no se fisura
- No necesita ser curado con agua



## IMPERCRETE<sup>®</sup> PEGA MEJOR<sup>®</sup>

**Mortero adhesivo para cerámica, azulejo, porcelanato y mármol**

- Rinde 4 m<sup>2</sup> por saco de 20 kg
- Calidad: Gold, Premium, Plus y Standard
- Con garantía hasta por 5 años
- Excelente adherencia



## IMPERMIX<sup>®</sup> PEGA MEJOR<sup>®</sup>

**Mortero para pegar bloques, ladrillo y enchapes de piedra**

- Rinde 12-16 bloques por saco de 40 Kg.
- Fácil de usar, económico

**XI EXPO  
FERRETERA**  
su herramienta de negocios...

**VISITE NUESTRO STAND**

24, 25 Y 26 DE ABRIL  
CENTRO DE EXPOSICIONES,  
EVENTOS PEDREGAL

## Gestión ferretera con seguridad

Comprar una cámara de seguridad para una ferretería, puede sonar como una idea genial para quien piensa por ejemplo, evitar los robos hormiga, evitar hurtos a nivel interno, controlar al personal, entre otras funciones, sin embargo, actualmente la tecnología va más allá de darle al ferretero una simple solución de vigilancia.

Por ejemplo, la empresa Mas Seguridad brinda la opción, además de brindar una cámara de seguridad, de mejorar la gestión y eficiencia de empresa de una ferretería.

¿Cómo? Según Marcel Cardon, Vicepresidente de esta empresa, afirma que por ejemplo, el sistema le permite ubicar a las personas más rápidamente, en vez de

demorar hasta 20 minutos buscando un colaborador.

“Incluso puede localizar objetos extraviados, ya que el sistema puede generar un rastreo con base en una simple indicación, asimismo, al final del día, se podría saber con certeza cuántos clientes visitaron cierta área o estuvieron interesados en alguna categoría de producto”, dice Cardon.

Si un cliente requiere este sistema con 8 cámaras y con el transcurso del tiempo llega a requerir 8 más, “no es necesario que compre un nuevo sistema, ya que el inicial, le permite tener este crecimiento y únicamente es cuestión de adquirir las cámaras. No es necesario adquirir otro software”. Para más información sobre este sistema, puede contactarlos al teléfono 2225-3156.

Marcel Cardon, Vicepresidente de Seguridad y Mas, afirma que los sistemas de seguridad que comercializan, también contribuyen a mejorar la gestión y eficiencia empresarial.



## Mande a dormir a los clientes...

No se trata de deshacerse de sus compradores, sino de ofrecerles la opción de comprar almohadas en su negocio.

¡Así es! Ya hay algunas ferreterías que han empezado a ofrecer este producto, que incluso sirve como “gancho” para que los clientes adquieran otros artículos.

Roberto Granados, Gerente General de Cannon Pillows, dice que en este momento les venden almohadas a Ferretería Epa, desde hace 2 años, y al Do It Center de Papagayo.

“En Epa vendemos entre 2000 y 3000 unidades por mes y en Papagayo, cerca de 800”, afirma Granados.

Granados asegura que el concepto de ferretería ha cambiado mucho, por lo que cualquier producto puede hacer la diferencia y las almohadas se han convertido en artículos de primera necesidad.

Hasta aquí todo muy bien, pero

Roberto Granados, Gerente General de Cannon Pillows, muestra las almohadas Wamsutta que distribuyen en ferreterías.

cómo resolver el problema de espacio dan las almohadas, pues para muchos negocios ferreteros, este es un problema de todos los días.

Ante eso, Granados advierte que asesoramos al ferretero para que aproveche áreas de poca ubicación. “Las almohadas son muy versátiles y por ejemplo, se puede hacer un bulto y amarrarlo en el techo del negocio y ocupa un máximo de 1 metro cuadrado”.

Afirma que las almohadas que más venden en las ferreterías son la standard y junior que son económicas y la línea Wamsutta.

“Con la venta de este producto el ferretero puede obtener utilidades de hasta el 30%”.

El 2291-6462, es la línea de negocios de Cannon Pillows, para los ferreteros que quieran vender almohadas.



• Archivos móviles

• Racks

La solución total a sus necesidades de almacenamiento:

**storage & office**

Sistemas de almacenamiento y soluciones mobiliarias para oficina.

Horario:

Lunes a Viernes de 7:30 am a 5:30 pm. • Sábados de 8 am a 12 md.

Tel: (506) 2257-1282 • Fax: (506) 2257-5794

Garantía real, con respaldo local.





**Los de mayor  
contribución...**

**Somos Líderes en Cables  
y Accesorios de Audio y Video**

**AUDIO ACCESORIOS  
DE COSTA RICA S.A.**

San José, Desamparados, 600 mts. Sur y 50 Este de la Bomba Morales  
 Tel: 2218-1439 / 2251-9156 • Fax: 2219-2718 • E-mail: audioacnaranjo@ice.co.cr



### Ventajas

- Ingletadora y Sierra Mesa 2 en 1
- Ángulos de corte 22,5°-45°-90°
- Motor de 1200WTS de Potencia
- Fabricación Española

### Dotación standard

Disco Widia 40Z  
Guía Lateral  
Llave de servicio



### INGLETADORA

Distribuido por:



San Rafael Abajo Desamparados  
del Centro de Distribución de PIPASA  
250 mts al Oeste  
Tel. 2275-8822 • Fax: 2275-0647  
ventasmayoreo@almacenesunidos.com  
www.almacenesunidos.com

## PINCELADAS

### ¿Sabe qué tipo de bloques está vendiendo?

Para Hernán Rodríguez, Proveedor de El Garabito Ferretero, sería muy beneficioso que las compañías que fabrican bloques de concreto, certificaran sus productos.

“Nosotros compramos los bloques a Bloquera El Progreso, y aunque sabemos que son de buena calidad, sería muy beneficioso que se certificaran, pues así le podríamos dar mayor fe a nuestros clientes de lo que están comprando”, afirma Rodríguez.

Y es que precisamente, en Costa Rica, según el Código Sísmico del 2002, estipula las resistencias mínimas que deben tener los bloques de concreto.

El Ingeniero Alejandro Navas, Director del Laboratorio Nacional de Materiales y Modelos Estructurales (Lanamme), afirma que en el caso de los bloques Clase A, a los 28 días, deben tener una resistencia no menor de 133 kg/cm<sup>2</sup> y la muestra individual no puede dar menos de 120 kg/cm<sup>2</sup>.

Para el caso de la clase B, los bloques deben

dar en promedio 90 kg/cm<sup>2</sup> y la muestra individual no menos de 80 kg/cm<sup>2</sup>, y los bloques de clase C deben andar en promedio por 75 kg/cm<sup>2</sup> y la muestra individual 70 kg/cm<sup>2</sup>.

La clase A es obligatoria para todas las construcciones mayores a los 1000 m<sup>2</sup> y de 3 pisos de altura. La Clase B es para construcciones de menos de 1000 m<sup>2</sup> y menos de 3 pisos de altura y la Clase C es para construcciones de solo un piso y menores a 50 m<sup>2</sup> y altura de pared menores a los 2,50 metros.

Navas asegura que la forma en que un fabricante se puede percatar del tipo de bloques que está produciendo, es por medio de ensayos de compresión, por medio de un laboratorio que le haga un muestreo.

“Aunque no existe una ley que obligue a los fabricantes a certificar los bloques, éstos sí están obligados a indicar qué es lo que venden. El problema es que muchos fabricantes en sus facturas, no especifican qué están vendiendo”.



Para Hernán Rodríguez (derecha), Proveedor, de El Garabito Ferretero de Jacó, los bloques son de los materiales más vendidos, por lo que deben gozar de una alta calidad y ojalá certificada.



Este es el Laboratorio Nacional de Materiales y Modelos Estructurales de la UCR, donde muchas empresas fabricantes someten sus bloques a ensayos de compresión.

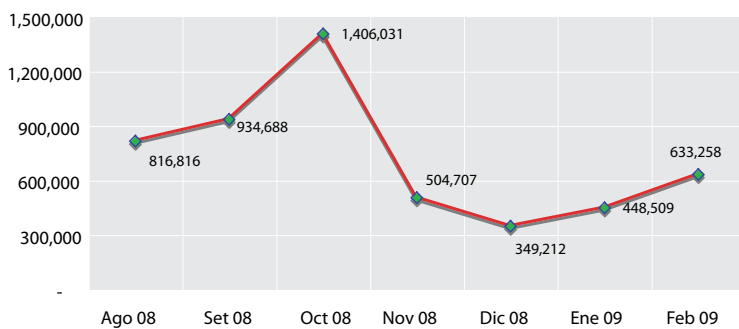
## Construcción alicaída

Los metros cuadrados de construcción muestran una tendencia a la baja, principalmente desde octubre del 2008, cuando se registraron un total de 1,406,031 metros cuadrados, hasta llegar a Diciembre con un cierre de 349,212.

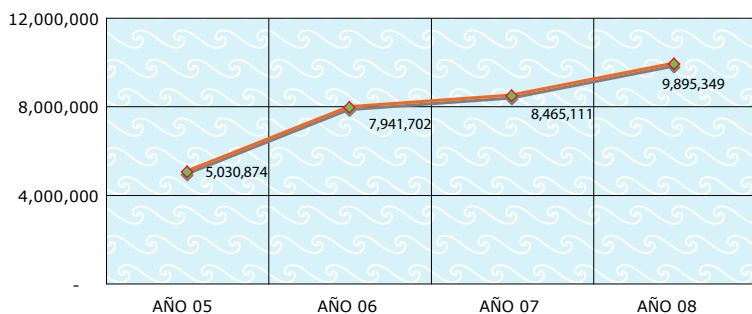
Al observar el comportamiento de la construcción anual, los números no son tan negativos, pues los metros de construcción vienen en ascenso. En el 2005, se dio una acumulación de 5,030,874, y este 2008 cerró en 9,895,349, para un 51% de crecimiento.

Información con datos del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica.

### Construcción Mensual



### Construcción Anual



# BRIDA flexible





**¡La NUEVA forma de instalar tu SANITARIO!**

- ✓ No requiere cuello de cera.
- ✓ Sello hermético con el sanitario y con la tubería de drenaje.
- ✓ Se adapta perfectamente a tuberías ovaladas, inclinadas o con desfasamientos.
- ✓ Sólida fijación al piso.
- ✓ Vida útil igual a la del sanitario.

modelos disponibles	USOS	ajuste de desfasamiento hasta
PB 150	3" PVC	2.5 cm
PB 200*	4" PVC, Hierro Fundido y Barro	2.5 cm
PB 205**	4" PVC	2.5 cm
PB 300	4" PVC, Hierro Fundido y Barro	5 cm

\* diámetro interior real 4" 000 mm  
\*\* diámetro interior real 4.6" 005 mm



Presentes en los stand 416 y 515

## XIEXPO

### FERRETERA

24, 25 y 26 de abril / San José, Costa Rica

[www.coflex.com.mx](http://www.coflex.com.mx)



20 años de innovación en plomería

PRODUCTO MEXICANO  
 GARANTÍA 10 AÑOS



### Meco invertirá \$10 millones en maquinaria este año

**Panamá.**- La constructora costarricense Meco, responsable de la excavación, remoción y disposición de 8 millones de metros cúbicos de material en el proyecto de ampliación del Canal de Panamá, invertirá durante el primer semestre de este año 10 millones de dólares en la compra de maquinaria para realizar estos trabajos.

Cuando se suman otros 17 millones de dólares que la empresa ha destinado para la adquisición de máquinas, realizada en los últimos dos años, entonces la inversión en este renglón alcanza 27 millones de dólares.

Aunque la compra de este equipo no es solo para hacerle frente a los trabajos de ampliación, el vicepresidente y vocero de la empresa, José Alfredo Sánchez, reconoce que es la expansión canalera la que impulsa la estrategia de

equipamiento de la empresa.

El contrato con la ACP —cuyos trabajos finalizarán en el primer semestre de 2011— incluyen la nivelación del cerro Paraiso, ubicado al frente de las esclusas de Pedro Miguel, al que se le reducirá su altura de 46 metros a 27.5 metros sobre el nivel del mar.

“Tenemos 10 años de trabajar con la Autoridad del Canal de Panamá. Hemos hecho varios proyectos en el ensanche del Corte Culebra, y recientemente los movimientos para el tercer juego de esclusas”, explica Sánchez.

Y es así que, de una operación pequeña de 50 empleados hace dos años, hoy Meco ha engrosado su planilla hasta tener cerca de 200 trabajadores en el país.

Sánchez dice que al igual que para muchas otras constructoras, el Canal representa un paraguas



que da sombra en un entorno económico incierto en el ámbito mundial, debido a que la magnitud de la obra hace viable inversiones como las que realizan.

Constructora Meco ofreció 36.6 millones de dólares, el monto más bajo, en la licitación del tercer contrato de excavación seca del pro-

grama de ampliación. Y en este proceso, compitió con Constructora Urbana, M&S, Constructora Santa Fe, Constructora Conalvias Retraneg y Cilsa Minera María.

**Fuente:**  
[www.martesfinanciero.com](http://www.martesfinanciero.com)

### Ferreteros cautelosos

**Honduras.**- Según ferreteros, las ventas de materiales han mermado en relación con el año anterior. Tras recorrer varias ferreterías de la capital industrial se comprobó que los materiales de construcción y principalmente los productos metálicos se están vendiendo a bajos precios.

Carlos Paredes, dueño de la ferretería Paredes en barrio Barandillas, manifestó que a pesar de los bajos precios del hierro, las ventas han bajado casi en un 85% comparado al año anterior.

También Juan Dubón, dueño de la Ferretería San Pedro, en barrio Medina, comentó que las ventas han estado “regulares”.

“En estos casos salimos perdiendo porque tenemos materiales en existencia en las bodegas que compramos más caros y ahora las tenemos que ofrecer a menos”, dijo.

Los ciudadanos compran más en la categoría de acero-hierro: varilla de hierro de 3/8, 1/4 y 1/2, canalitas de 4 milímetros y la legítima, lámina de hierro de 4x8 y platina

de dos pulgadas.

Aaron Bardales, vendedor de la Ferretería Ferrolim, dijo que por el clima lluvioso se han detenido un poco las ventas, pero confían que se reanuden varias construcciones. En la Ferretería Monteroso, semanalmente constructores y particulares compran materiales metálicos.

William Hall, presidente de la Cámara Hondureña de la Industria y la Construcción, Chico, aconseja a la población a que “éste es el año clave para comprar o hacer su

vivienda. Los materiales tienden a la baja. Otra ventaja es que esta industria será la menos golpeada con la crisis económica que ya empieza a sentirse en el país”.

Esto ha motivado al gremio ferretero para buscar atraer a sus clientes con mayores ofertas.

**Fuente:**  
<http://www.laprensahn.com>



**LAS**

**120**



# más ferreterías

*Los negocios ferreteros más importantes, según TYT.*

Para determinar este ranking ferretero, se elaboró bajo el criterio del equipo de TYT, mediante las distintas investigaciones del mercado, a lo largo del año, por medio de giras dentro y fuera del Valle Central, además de entrevistas con ferreteros, expertos en el sector y demás entendidos en la materia.

Igualmente, aunque no se incluyó la variable de “votos de los mayoristas”, como se venía haciendo años atrás, se hizo una consulta estratégica a proveedores connotados sobre sus recomendaciones de candidatos para este listado.

Las entrevistas a ferreteros y el criterio técnico de TYT también fueron fundamentales para elegir los negocios que conforman el ranking.

Una vez establecido el listado, se llamó a cada uno de los negocios para solicitar los datos e incorporar nuevas variables como: número de empleados, metros cuadrados, año de fundación, número de proveedores,

clientes promedio atendidos por día.

Para elaborar el ranking, se hizo por medio de promedio simple, en el que se hizo un ordenamiento descendente por variable (el número más alto, obtiene una mejor posición), con excepción del año de fundación en el que cuanto más antigua una ferretería denota más experiencia en el sector.

Las posiciones que tuvo cada ferretería en las diferentes variables, se sumaron y se dividieron entre éstas (5) para determinar su promedio y la posición que le correspondía en su zona.

Hay algunas posiciones que se repiten, por causa de los empates que se dieron en los promedios, ya que muchos negocios coincidieron con datos idénticos para algunas variables.

Para aquellos negocios que no accedieron a brindar los datos numéricos de las variables, y que igualmente, su presencia en el ranking era importante, se les asignó un valor de cero.

## Ferreterías con mayor número de empleados

	Nombre de la Ferretería	Número de empleados
1	El Lagar	1300
2	Depósito Irazú	500
3	Super Ferretería EPA, S.A.	430
4	Grupo Santa Bárbara	350
5	Materiales El Tanque	250
6	Almacén Técnico Capris	235
7	El Guadalupano	216
8	Depósito Las Gravillas	190
9	Almacenes Unidos	180
10	Colono Guápiles	160

# RANKING 120 de TYT

## SAN JOSÉ

Rank 2009	Rank 2008	Nombre de la Ferretería	Gerente General o Propietario	Teléfono	Dirección	Sitio web	Número de empleados
1	9	El Guadalupano	Gilberth Quirós	(506) 2224-2244	Guadalupe - San José	www.grupoguadalupano.com	216
2	2	El Lagar	Grupo El Lagar	(506) 2217-9400	Desamparados - San José	www.ellagar.com	1300
3	28	Almacén Técnico Capris	Werner Ossenbach	(506) 2519-5000	Uruca - San José	www.capris.co.cr	235
4	4	Grupo Santa Bárbara	Didier Fernández	(506) 2232-7866	Pavas - San José	www.santabarbara.com	350
5	26	Almacén Mauro	Gustavo Fernández	(506) 2222-4911	Sabana Sur - San José	www.almacenmauro.com	150
6	7	Almacenes Unidos	German Losilla	(506) 2275-8822	San José	www.almacenesunidos.com	180
7	8	Maderas y Ferreterías El Buen Precio	Gerardo Jiménez	(506) 2272-1111	Curridabat - San José	www.buenprecio.com	122
8	19	Ferretería Reimers	Rodolfo Vásquez	(506) 2296-7578	Uruca - San José	www.freimers.com	84
8	21	Ferretería Muñoz & Nanne, S.A.	Muñoz & Nanne	(506) 2253-4646	San Pedro, Montes de Oca - San José	www.munozynanne.com	20
9	27	Ferretería Rodríguez Esquivel	Alberto Rodríguez Esquivel	(506) 2771-3371	Pérez Zeledón - San José	NA	25
10	14	Ferretería Palmares	Mínor Segura	(506) 2771-8043 / (506) 2772-4041	Pérez Zeledón - San José	NA	45
11	18	Almacén El Eléctrico	Carlos Barquero	(506) 2286-2828	Desamparados - San José	www.electrico.com	86
12	15	Depósito Las Gravilias	German Quesada	(506) 2259-5555	Desamparados - San José	NA	190
12	24	Ferretería y Materiales Coopeagri	Corporación Coopeagri R.L.	(506) 2772-1985 / 2770-2990	Pérez Zeledón - San José	www.coopeagri.co.cr	27
13	20	Coope Madereros R.L.	Diego Barrantes	(506) 2771-3844	Pérez Zeledón - San José	NA	59
13	NA	Ferretería Boston	Fernando Ruiz	(506) 2771-7203	Pérez Zeledón - San José	NA	47
14	25	Difemar S.A.	Marco Romero	(506) 2280-7683	Zapote - San José	www.cofersa.net	12
15	10	Ferretería El Diez Menos	William Fernández	(506) 2771-4283 / (506) 2771-4253	Pérez Zeledón - San José	NA	30
16	17	IESA	Rodrigo Esquivel	2257-8500 / 2222-2524	San José	www.iesa.cr.com	130
17	3	Ferretería El Mar BS S.A.	Marco Romero	2256-4636	San José	www.cofersa.net	23
18	1	Super Ferretería EPA, S.A.	Ignacio Vioto	(506) 2588 1145	San José	www.epaenlinea.com	430
19	18	Ferretería Lomas	José Manuel Quesada	2213-7020 / 2213-6989	Pavas - San José	NA	20
20	22	Ferretería Arcal	Rodolfo Montoya	(506) 2221-1642	San José	NA	10
21	3	Ferreterías El Mar Escazú Oeste S.A.	Marco Romero	(506) 2289-9192	Escazú - San José	www.cofersa.net	12



RK	Metros cuadrados del negocio	RK	Clientes promedio atendidos por día	RK	Número de Proveedores	RK	Año de Fundación	RK	Promedio
5	15.000	2	1200	2	300	4	1941	2	3,00
1	10.800	3	3000	1	250	7	1968	9	4,20
4	6000	5	700	4	270	6	1954	6	5,00
3	20.000	1	500	6	250	7	1984	12	5,80
8	5000	6	200	13	100	12	1946	3	8,40
7	3.000	10	500	6	1.500	1	2.006	19	8,60
10	3054	9	470	7	160	10	1967	8	8,80
12	2500	11	0	16	200	9	1924	1	9,80
20	4500	7	375	10	1450	2	1971	10	9,80
18	1200	13	600	5	240	8	1959	7	10,20
15	600	16	500	6	500	3	1996	16	11,20
11	8000	4	200	13	25	16	1984	13	11,40
6	0	21	900	3	80	13	1987	17	12,00
17	2500	11	466	8	280	5	2006	19	12,00
13	1600	12	200	13	155	11	1984	12	12,20
14	4000	8	300	11	100	12	1996	16	12,20
21	1000	14	400	9	0	17	1949	4	13,00
16	400	18	250	12	200	9	1987	14	13,80
9	0	21	65	15	70	14	1979	11	14,00
19	700	15	0	16	0	17	1951	5	14,40
2	0	21	0	16	0	17	2005	18	14,80
20	380	19	600	5	70	14	2000	17	15,00
22	500	17	150	14	30	15	1984	12	16,00
21	300	20	0	16	0	17	1993	15	17,80

## Ferreterías más grandes, según metros cuadrados

	Nombre de la Ferreteria	Metros cuadrados del negocio
1	Colono Guápiles	22.425
2	Depósito Los Angeles	21.000
3	Grupo Santa Bárbara	20.000
4	El Guadalupano	15.000
5	Do it Center de Papagayo	14000
6	Grupo Gema	11000
7	El Lagar	10.800
8	Materiales El Tanque	9.000
9	Almacén El Eléctrico	8000
10	Agropecuaria La Carreta S.A.	8000

# RANKING 120 de TYT

## CARTAGO

RANK 2009	Rank 2008	Nombre de la Ferreteria	Gerente General o Propietario	Teléfono	Dirección	Sitio web	Número de empleados
1	6	Mercasa	Inversiones Mercasa Americana SRL	(506) 2552-4137	Cartago	www.grupomercasa.com	60
2	2	Depósito de Maderas El Pochote	Federico Mora	(506) 25918920	Cartago	NA	50
2	11	Fercasa	Johnny Alvarado	(506) 2441-5969 / (506) 2591-1212	Cartago	NA	120
2	8	El Colono de Turrialba, S.A.	Luis Ángel Rodríguez	(506) 2256-0422	Turrialba - Cartago	www.grupocolono.com	78
3	NA	Grupo Maderero Iztarú, Ferreterías FyF S.A.	Enrique Fonseca	2551-9973	Oreamuno - Cartago	NA	46
4	9	Depósito Irazú Tres Ríos GHP, S.A	Edgar Herrera	2278-2525	Tres Rios de la bomba tinoco 150 sur	www.grupoirazu.com	55
5	4	Colono Cartago	Almacenes El Colono	(506) 2552-2909	Oreamuno - Cartago	www.colonos.com	38
6	1	Maderas y Materiales El Cipresal	Dora Emilia Meneses	(506) 2552-2303	Cartago	www.elcypressal.com	34
7	3	Ferretería La Cascada	Manuel Vargas	(506) 2279-9376	Cartago	NA	60
7	12	Ferretería El Sembrador S.A	Rodolfo Ballesterro	(506) 2556-0164	125 sur Banco Crédito sucursal Turrialba	NA	20

## LIMÓN

RANK 2009	Rank 2008	Nombre de la Ferreteria	Gerente General o Propietario	Teléfono	Dirección	Sitio web	Número de empleados
1	1	Colono Guápiles	Almacenes El Colono	(506) 2713-1000	Pococi - Limón	www.colonos.com	160
2	7	Almacén El Mejor Precio	José Porras	(506) 2767-7015 / (506) 2767-3828	Cariari Pococi Centro	www.mejorpreciocr.com	45
2	4	Depósito San Francisco	Dianey Cerdas	(506) 2710-7036 / (506) 2710-0021	Guápiles - Limón	NA	28
3	8	DIMACOTO	José Antonio Coto	(506) 2768-5601 / (506) 2716-7155	Siquirres - Limón	NA	35
4	3	Ferretería Kin	Leiva Sánchez	(506) 2758-0327 / (506) 2758-1033	Limón	NA	25
5	6	Bloques del Caribe	Walter Barrantes	(506) 2758-2032	Limón	NA	20
6	2	Ferretería y Materiales Chong S.A	Mario Chong-Yu	(506) 2758-0852 / 2758-3864	Limón	NA	12
7	10	Ferretería Herradura	Carlos y José Zúñiga	(506) 2238-2145 / (506) 2237-0219	Heredia	NA	4
8	11	Electro 2000	Mario Rojas	(506) 2265-8047 / (506) 2265-5319	Heredia	www.electrodosmil.com	15
7	12	Ferretería El Sembrador S.A	Rodolfo Ballesterro	(506) 2556-0164	125 sur Banco Crédito sucursal Turrialba	NA	20

RK	Metros cuadrados del negocio	RK	Clientes promedio atendidos por día	RK	Número de Proveedores	RK	Año de Fundación	RK	Promedio
3	4900	2	230	5	205	3	1994	5	3,60
5	5000	1	0	8	200	4	1968	1	3,80
1	2500	7	1000	1	50	7	1979	3	3,80
2	4000	4	600	2	294	2	2007	9	3,80
6	4500	3	100	7	79	5	1975	2	4,60
4	3500	5	550	3	65	6	2004	7	5,00
7	4000	4	200	6	500	1	2005	8	5,20
8	2600	6	300	4	40	8	1987	4	6,00
3	0	9	0	8	2	9	1979	3	6,40
9	900	8	600	2	50	7	2.002	6	6,40

RK	Metros cuadrados del negocio	RK	Clientes promedio atendidos por día	RK	Número de Proveedores	RK	Año de Fundación	RK	Promedio
1	22.425	1	600	2	500	2	1985	4	2,00
2	2.016	4	700	1	70	6	1979	2	3,00
4	5.000	2	300	3	600	1	1986	5	3,00
3	1.100	6	280	4	220	3	1976	1	3,40
5	1.800	5	200	5	125	4	1993	6	5,00
6	2.400	3	100	6	95	5	2.000	7	5,40
7	300	7	100	6	50	7	1980	3	6,00
9	40	8	150	5	30	8	1961	1	6,20
7	300	6	100	7	60	6	2000	9	7,00
9	900	8	600	2	50	7	2.002	6	6,40

## Ferreterías con mayor cantidad de clientes atendidos por día

	Nombre de la Ferretería	Clientes promedio atendidos por día
1	El Lagar	3000
2	El Guadalupano	1200
3	Ferretería Brenes	1200
4	Grupo Nafesa Comercial S.A	1075
5	Fercasa	1000
6	Depósito Las Gravillas	900
7	Depósito Irazú	850
8	Materiales Arpe S.A.	800
9	Ferretería Rojas y Monge	800
10	Almacén Técnico Capris	700

# RANKING 120 de TYT

## HEREDIA

RANK 2009	Rank 2008	Nombre de la Ferretería	Gerente General o Propietario	Teléfono	Dirección	Sitio web	Número de empleados
1	1	Ferretería Brenes	Freddy Brenes	(506) 2261-6055	Heredia	www.ferretriabrenes.com	130
2	9	Depósito San Miguel (Materiales Villa)	Gerardo Ulate	(506) 2265-5050	Heredia	NA	30
3	4	Grupo Nafesa Comercial S.A	Juan Fernando Zúñiga	(506) 2237-7537	Heredia	NA	41
4	8	Depósito Los Ángeles	Óscar Vargas	(506) 2262-3303	Heredia	www.depositolosangeles.com	45
5	5	Depósito El Rafaelaño	Rafael Vargas	(506) 2263-4000	Heredia	www.rafaeleño.com	120
5	6	Depósito Irazú	Rodrigo Mora	(506) 2262-0000 / (506) 2262-6706	Heredia	www.grupoirazu.co.cr	500
6	12	Ferretería Belemita S.A	Eduardo Javier Rodríguez	(506) 2239-4892 / 2239-4894	Belén - Heredia	NA	8
7	10	Ferretería Herradura	Carlos y José Zúñiga	(506) 2238-2145 / (506) 2237-0219	Heredia	NA	4
8	11	Electro 2000	Mario Rojas	(506) 2265-8047 / (506) 2265-5319	Heredia	www.electrodosmil.com	15
7	12	Ferretería El Sembrador S.A	Rodolfo Ballesteró	(506) 2556-0164	125 sur Banco Crédito sucursal Turrialba	NA	20

## PUNTARENAS

RANK 2009	Rank 2008	Nombre de la Ferretería	Gerente General o Propietario	Teléfono	Dirección	Sitio web	Número de empleados
1	2	Ferjuca S.A	Juan Félix Solórzano	(506) 2428-7636	Orotina - Alajuela	NA	45
1	3	Ferretería El Esparzano	Samuel Szuster	(506) 2636-4840 / (506) 2636-4870	Esparza - Puntarenas	www.esparzanos.com	40
2	1	El Lagar - Costanera	Ronny Matarrita	(506) 2663-7898	Orotina - Alajuela	NA	63
3	6	Ferretería Barranqueño	Efraín Chavez	(506) 2663-6010	Esparza - Puntarenas	NA	15
4	12	Maderas Paniagua y Solís S.A	Jorge Paniagua	(506) 2777-1964	Quepos	NA	22
5	10	Ferretería Ventanas de Osa	Mario Mena	(506) 2786-5041 / (506) 2786-5039	Puntarenas	NA	22
6	4	Materiales Garabito	Róger Valenciano	(506) 2643-3045	Jacó - Puntarenas	NA	26
6	7	Ferretería Hua Xing	Jimmy Lee	(506) 2661-3228	Puntarenas	NA	15
7	5	Ferretería El Campeón	Siushatak	(506) 2661-2697	Puntarenas	NA	4
8	11	Ferretería Tung Sing	Asan Li Carmona	(506) 2661-0781	Puntarenas	NA	10
8	9	Ferretería Apuy	Olivier Castro	(506) 2661-3606	Puntarenas	NA	12
8	4	El Garabito Ferretero S.A.	Róger Valenciano	(506) 2642-3045	Jacó - Puntarenas	NA	18

## Ferreterías con mayor número de proveedores

RK	Metros cuadrados del negocio	RK	Cientes promedio atendidos por día	RK	Número de Proveedores	RK	Año de Fundación	RK	Promedio
2	3600	2	1200	1	100	3	1983	4	2,40
6	2000	3	200	4	70	5	1978	2	4,00
5	1435	4	1075	2	85	4	1986	7	4,40
4	21.000	1	50	8	50	7	1984	5	5,00
3	0	9	0	9	120	2	1980	3	5,20
1	500	5	850	3	18	9	1992	8	5,20
8	200	7	120	6	200	1	1985	6	5,60
9	40	8	150	5	30	8	1961	1	6,20
7	300	6	100	7	60	6	2000	9	7,00
9	900	8	600	2	50	7	2.002	6	6,40

RK	Metros cuadrados del negocio	RK	Cientes promedio atendidos por día	RK	Número de Proveedores	RK	Año de Fundación	RK	Promedio
2	3500	3	300	3	80	4	1986	3	3,00
3	6000	1	300	3	150	1	2003	7	3,00
1	4.000	2	200	5	100	3	2004	8	3,80
7	1050	6	600	1	60	5	1985	2	4,20
5	1600	4	200	5	50	7	1993	5	5,20
5	800	8	150	6	100	3	1993	5	5,40
4	400	9	150	6	55	6	1988	4	5,80
7	1500	5	500	2	60	5	2006	10	5,80
10	900	7	250	4	80	4	2003	7	6,40
9	310	10	200	5	45	8	1969	1	6,60
8	1500	5	200	5	43	9	2001	6	6,60
6	100	11	200	5	110	2	2005	9	6,60

	Nombre de la Ferretería	Número de Proveedores
1	Almacenes Unidos	1500
2	Ferretería Muñoz & Nanne, S.A.	1450
3	Depósito San Francisco	600
4	Ferretería Rojas y Monge	600
5	AL Ferreterías S.A. (Alvarado)	550
6	Ferretería Palmares	500
7	Colono Cartago	500
8	Colono Aguas Zarcas	500
9	Colono Guápiles	500
10	El Guadalupeño	300

# RANKING 120 de TYT

## ZONA NORTE

RANK 2009	Rank 2008	Nombre de la Ferretería	Gerente General o Propietario	Teléfono	Dirección	Sitio web	Número de empleados
1	1	Ferretería Rojas y Rodríguez	Freddy Rodríguez Rojas	(506) 2460-3833	San Carlos - Alajuela	NA	81
2	3	Materiales El Tanque	Jorge Jimenéz	(506) 2469-1914	La Fortuna - San Carlos	www.grupocolono.com	250
3	4	Almacén Agrologos	Edgar Picado	(506) 2464-0190	Guatuso - San Carlos	NA	40
4	NA	Colono Aguas Zarcas	Almacenes El Colono	(506) 2713-1370	Aguas Zarcas - San Carlos	www.colonos.com	50
5	8	Electro Beyco S.A.	Orlando Herrera Monge	(506) 2460-0775	San Carlos - Alajuela	NA	27
6	7	Almacén Hermanos Núñez	Fernando Núñez	(506) 2460-0510	San Carlos - Alajuela	NA	5
5	4	Colono Cartago	Almacenes El Colono	(506) 2552-2909	Oreamuno - Cartago	www.colonos.com	38
6	1	Maderas y Materiales El Cipressal	Dora Emilia Meneses	(506) 2552-2303	Cartago	www.elcypressal.com	34
7	3	Ferretería La Cascada	Manuel Vargas	(506) 2279-9376	Cartago	NA	60
7	12	Ferretería El Sembrador S.A	Rodolfo Ballesteró	(506) 2556-0164	125 sur Banco Crédito sucursal Turrialba	NA	20

## GUANACASTE

RANK 2009	Rank 2008	Nombre de la Ferretería	Gerente General o Propietario	Teléfono	Dirección	Sitio web	Número de empleados
1	1	Agropecuaria La Carreta S.A.	Julio César Salas	(506) 2690-9300	Liberia - Guanacaste	NA	65
2	5	Do it Center de Papagayo	Diego Fonseca	(506) 2667-0667	Liberia - Guanacaste	NA	103
3	NA	Depósito el Liberiano	Fernando Moroney	(506) 2665-6512	Liberia - Guanacaste	www.elliberiano.cr	49
4	7	Ferretería Técnica (Fetesa)	Jesús Vargas y Bernardo Bolaños	(506) 88340101 / (506) 2669-0601	Cañas - Guanacaste	NA	30
5	2	Deposito Maderas San Carlos	Marco Vinicio Hidalgo	(506) 2665-1412 / (506) 2665-1413	Liberia - Guanacaste	www.depositosancarlos.com	52
6	10	Ferretería Buenaventura de Flamingo, S.A.	Santiago Benavides	(506) 2654-4944	Santa Cruz - Guanacaste	NA	30
7	NA	Ferretería Sámara	Roberto Wilson Suárez	2656-0506/ 2656-1248	150 al oeste de servicio centro Sámara	NA	22
8	4	Almacén Eléctrico Rotifer S.A.	Róger Ríos	(506) 8377-9084 / (506) 2666-8686	Liberia - Guanacaste	www.rorifer.com	14
9	NA	San Carlos Home Center de Playas del Coco	Johnny Rodríguez	(506) 2670-0155	El Coco - Guanacaste	www.depositoasncarlos.com	13
10	NA	Ferretería Los Blancos	Enrique Blanco	2685-5850	Nicoya - Guanacaste	NA	6
11	NA	Ferretería Belemita	Eduardo Javier Rodríguez	2657-5033/ 2657-5031	Santa Rita de NandaYuri	NA	3
12	9	El Colono-Guanacaste	Léster Gerardo	(506) 2694-4260 / (506) 2694-0004	Guanacaste	www.grupocolono.com	15

## Ferreterías con más años de operación en el sector

RK	Metros cuadrados del negocio	RK	Clientes promedio atendidos por día	RK	Número de Proveedores	RK	Año de Fundación	RK	Promedio
2	5.200	3	400	1	110	4	1978	2	2,40
1	9.000	1	200	3	200	3	2002	5	2,60
4	6.000	2	300	2	200	2	1980	4	2,80
3	4.000	4	200	3	500	1	2002	5	3,20
5	1.500	5	300	2	100	5	1979	3	4,00
6	215	6	0	6	95	6	1975	1	5,00
7	4000	4	200	6	500	1	2005	8	5,20
8	2600	6	300	4	40	8	1987	4	6,00
3	0	9	0	8	2	9	1979	3	6,40
9	900	8	600	2	50	7	2.002	6	6,40

RK	Metros cuadrados del negocio	RK	Clientes promedio atendidos por día	RK	Número de Proveedores	RK	Año de Fundación	RK	Promedio
2	8.000	2	250	4	250	1	1.984	1	2,00
1	14000	1	380	3	200	2	2002	6	2,60
4	5000	3	450	2	150	3	1990	2	2,80
5	1800	7	500	1	200	2	1984	1	3,20
3	3000	5	100	6	60	4	1993	3	4,20
5	4000	4	80	7	40	6	2000	5	5,40
6	2500	6	45	8	200	2	2002	6	5,60
8	960	9	100	6	150	3	2000	5	6,20
9	1500	8	150	5	150	3	2005	7	6,40
10	160	11	100	6	54	5	1998	4	7,20
11	800	10	100	6	200	2	2006	8	7,40
7	0	12	0	9	0	7	0	9	8,80

	Nombre de la Ferretería	Año de Fundación
1	Ferretería Reimers	1924
2	El Guadalupano	1941
3	Almacén Mauro	1946
4	Difemar S.A.	1949
5	Ferretería El Mar BS S.A	1951
6	Almacén Técnico Capris	1954
7	Ferretería Rodríguez Esquivel	1959
8	Ferretería Herradura	1961
9	Maderas y Ferreterías El Buen Precio	1967
10	El Lagar	1968

ESTELA, CUANDO LE DIJE QUE MI ESTATURA  
NO ES UN IMPEDIMENTO PARA NUESTRO AMOR,  
ES PORQUE SOY DUEÑO DE UNA FERRETERIA  
Y SIEMPRE TENGO UNA ESCALERA A MANO



FECHU



# ¡Los talleres también van a las ferreterías!

*Aumentan las reparaciones por la crisis*



En el Taller CJ Automotriz, no escatiman en la renovación constante de equipo. Siempre buscan mantener el taller al día en cuanto a herramientas, pues los trabajos van en incremento, sobre todo ahora, en momentos de crisis.

En promedio, los talleres cambian de equipo y herramientas cada seis meses, por lo que hay que estar atento a darle servicio a este tipo de clientes y más ahora en que sus clientes prefieren reparar a sustituir.

Van desde un simple juego de cubos o una llave francesa, taladros, compresores, desengrasantes, aceites, ceras, hasta equipo sofisticado como maquinaria de medición, entre otros productos... En fin, un taller es prácticamente en un potencial cliente para una ferretería, siempre y cuando se detecten correctamente sus necesidades para poder suplir a tiempo.

Para José Pablo Piedra, Administrador del Taller CJ Automotriz, en La Aurora de Heredia, el negocio no puede darse el lujo de atrasarse por falta de alguna herramienta o producto automotriz.

“Siempre estamos atentos para tenerles todo al día a nuestro grupo de mecánicos, pues somos muy estrictos a la hora de entregar los trabajos”, dice Piedra.

Manifiesta que en el caso de las herramientas manuales, estas por el uso excesivo se requieren no solo que sean de calidad sino que no sufran desgastes con mucha rapidez.

“Muchas herramientas por el uso que les damos, hay que estarlas renovando al menos cada 6 meses, y como pasa en muchos negocios de este tipo, igualmente se extravían en ocasiones, por lo que hay que reponerlas”, afirma Piedra.

Dice que siempre se mantienen atentos a las ofertas que se dan en las ferreterías para poder mantener una suplencia adecuada de

equipo en el taller.

“Por ejemplo, cada vez que Capris hace una feria asistimos, pues sabemos que significa una oportunidad para renovar el equipo y observar nuevas tecnologías”.

Afirma que en Capris compran y tienen herramientas Force y pistolas Chicago, “pues han demostrado mucha calidad y se acoplan muy bien al trabajo”.

En el Taller CJ atienden un promedio de 200 carros por mes y brindan servicio de mecánica general, balanceo, torno, cambio de llantas, medición de gases y venta de repuestos.

“Estamos en la mayor disposición de escuchar ofertas y de que nos visiten para adquirir herramientas y equipo. En realidad, nunca nos visitan, somos nosotros los que salimos a buscar estos productos”, apunta Piedra.

Igualmente, asegura que la reparación de carros se ha incrementado, pues se está en un momento en que los clientes requieren reparar, antes de adquirir un carro nuevo.

### Ferias automotrices

En el ramo automotor, no son solamente herramientas lo que se requiere, ya que también están los accesorios de limpieza y decoración que vienen a jugar un papel importante. Aquí entran los desengrasantes, limpiadores de carburadores, ceras, abrillantadores, aceites hidráulicos, agua destilada para baterías, baterías,



**Milton Lozano, Gerente de Operaciones del Taller Romero Fournier, asegura que en la empresa, las herramientas y el equipo tecnológico se mantiene en constante renovación.**

entre otros productos.

Precisamente, para ganar este tipo de clientes, lo recomendable es que una ferretería busque una oferta lo más cercana a este tipo de productos.

Y ni que se diga del sector de las motos, que también, los talleres dedicados a este tipo de automotores, requieren otro número similar de estos productos.

En el área de enderezado y pintura, por ejemplo, no solo se requieren de herramientas manuales y eléctricas de calidad, sino de equipo de alta sofisticación.

Por ejemplo, en el Taller Romero Fournier, Milton Lozano, Gerente de Operaciones y encargado de adquirir todo el equipo para que el grupo de trabajo opere con eficiencia, afirma que cada mes firma alrededor de 3 ó 4 órdenes

de compra en equipo.

“Lo que hacemos, en el caso de equipo muy sofisticado, es generar un mantenimiento productivo y vamos adquiriendo herramientas de acuerdo con las necesidades que se vayan presentando”, dice Lozano.

Asegura que entre sus proveedores más destacados está Capris y Spanesi, “pues nos venden marcas de herramientas y equipo muy posicionadas”.

Lozano asegura que siempre están atentos a las ferias automotrices, “pues es la forma de ver novedades y aprovechar para medir el avance del sector”.

Lozano asegura que en el taller las reparaciones son más constantes y sobre todo en momentos en los que es preferible reparar que adquirir un automotor nuevo.

# Accesorios Para Autos

*Ferretería y Mucho Más!*

- Más de 20 Años de Experiencia.
- Productos Garantizados.
- El Mejor Surtido.



Con más de 20 Categorías para su Negocio



Distribuye:

Importaciones CAMVI JLCR, S.A.  
SOLDADURAS L.C.

Tel. 506 2260-8594 / fax. 506 2260-8597

600 mts, Norte, 15 mts. Oeste y 50 mts.  
Norte de Iglesia Católica Barva,  
Heredia, Costa Rica  
e-mail: camvi.gventas@ice.co.cr

Garantía Internacional Respaldada por:



Zona Libre de Colón, Panamá

# Pregunte a su asesor de venta sobre...

# ¡Su mejor condición de compras!



División Ferretero 2519-5050  
[www.capris.co.cr](http://www.capris.co.cr)

# Lo que usted busca es... **imacasa**



Descubra la amplia variedad de líneas que **IMACASA** produce y distribuye:

Línea de machetes, palas, piochas, carretillas, artículos para la agroindustria, artículos para jardín, mangueras, sierras, herramientas mecánicas, accesorios de seguridad industrial, cuchillos y accesorios para caza y pesca, línea de focos ahorradores y mucho más.

*Todo con la calidad y garantía únicas de IMACASA*

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA • [www.imacasa.com](http://www.imacasa.com)



**GUARANTEED QUALITY TOOLS**

**PERFIL**

# Sello de cali

Por Indudi

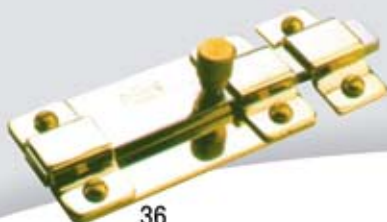
Solo los productos de máxima calidad merecen llevar la marca Stanley.



Estamos orgullosos de presentar esta línea completa de herramientas y de ofrecerle al usuario profesional un producto de la más alta calidad, al precio justo. Antonio Argilés, Presidente de Indudi, comenta que “Stanley nació hace más de dos siglos en New Britain, CT, EE.UU, y hoy tienen fábricas alrededor del mundo”. Indudi viene distribuyendo en Costa Rica, esta prestigiosa marca, desde su fundación en 1965. En un principio, arrancamos con las herramientas agrícolas marca Collins que conforman una división de Stanley.



715



36



4ARJ



**ASSA ABLOY**



54



21



63



200



3055

Distribuido por  **indudi s.a.**

# dad Stanley

Stanley, es la marca del profesional, y posee más de 2000 artículos para satisfacer las mayores exigencias de los profesionales.

## Línea completa

Stanley posee la línea más completa de herramientas tanto para carpinteros, albañiles, plomeros, electricistas, para la industria mecánica automotriz, etc.

Indudi mantiene un amplio inventario de la gran mayoría de todas las líneas de Stanley y quincenalmente, se hacen importaciones de los depósitos centralizados que tienen en la Florida EE.UU., y de esta manera, se mantiene siempre un

inventario, lo que da una garantía a todos nuestros clientes de que no se quede el mercado desabastecido.

Entre los servicios que Indudi da tanto a sus clientes ferreteros, como depósitos de materiales de construcción y negocios automotrices, es el asesoramiento y ayuda publicitaria y para las exhibiciones de los productos.

Periódicamente, se participa en ferias que realizan las principales ferreterías del país.

Para quienes aún no cuentan con Stanley en su ferretería, pueden contactar a Indudi al teléfono: (506) 2293-5454.



33-023/025



41-1003



84-023



30-615



20-206



14-563



15-470



51-071

# Solo Lorenzetti es Lorenzetti

Por: Cofersa

Para cualquier ferretero que comercialice con duchas, lo primero que debe tener en cuenta es que antes de hacer una venta, el producto debe atender a las necesidades de los clientes y no traer ningún riesgo.

La piratería de productos es un problema con el que muchas marcas, por su prestigio, por su fama de calidad, deben luchar, y precisamente, a esto no escapa las duchas Lorenzetti.

Según Armando Salazar, Gerente Comercial de Cofersa, empresa que es distribuidora exclusiva de Lorenzetti, asegura que los productos de esta marca son hechos bajo un rígido control de calidad y que siguen normas estrictas de seguridad. Todo esto se puede comprobar por los años en que Lorenzetti está en el mercado Costarricense.

Sin embargo, desde hace más de 1 año, según Salazar, se comercializan productos pirateados de la marca Lorenzetti, y que arriesgan contra la seguridad de los usuarios, pues no se sabe siquiera de alguien que asegure el control de calidad de estos fabricantes, una vez que se desconoce el origen del fabricante. Diferente de los productos Lorenzetti, donde cualquiera puede acceder la dirección, el sitio web y el mismo contactarlos directamente para certificarse que realmente existe un fabricante de renombre por detrás de sus productos.

Igualmente, indica que “estamos tomando medidas judiciales con el objetivo, antes de todo, de

proteger a los clientes y usuarios que siempre han confiado en la calidad y en la marca Lorenzetti”.

Armando recalca que el proceso judicial ya va avanzado y que de hecho ya se ha logrado incautar productos que estaban destinados para llegar al mercado.

“El problema que surge con esto no solo es para el distribuidor que pierde su mercadería, sino para el ferretero que igualmente podría sufrir las mismas consecuencias por comercializar un producto pirateado y falso”.

Igualmente, resalta que para los usuarios el problema recae que con el uso de estos productos es el riesgo, pues éstos no cuentan, por ejemplo, con el sistema de tierra con las mismas características de norma de los productos originales, lo que puede ocasionar problemas después de un tiempo de uso.)

“Con la seguridad de los clientes no se juega, por eso recomiendo a los ferreteros que cuando ofrezcan una termo ducha, se aseguren de que cumpla con todos los estándares de calidad. Hay que asesorar bien al cliente y advertirlo de todos los riesgos”, puntualiza Salazar.

## Ventajas de Lorenzetti

Ante toda esta situación, Salazar aprovecha para recordarle a

todos los clientes ferreteros las ventajas que ofrecen los productos Lorenzetti:

- Productos 100% garantizados
- Cumplen con todas las especificaciones de calidad
- Todos los productos hechos por Lorenzetti se prueban rigurosamente
- Los componentes internos son de primera calidad
- Además, Lorenzetti cuenta con

todo el stock de repuestos originales

- La seguridad y rendimiento

Salazar sostiene que Lorenzetti sigue marchando a la vanguardia en lo que innovación y diseños novedosos se refiere, y para este año, por ejemplo, ya se tiene a disposición del mercado el calentador a gas y el calentador instantáneo.



Según Armando Salazar, Gerente Comercial de Cofersa, asegura que los productos Lorenzetti son hechos bajo un rígido control de calidad y que siguen normas estrictas de seguridad.



NOSOTROS LA **INVENTAMOS** POR ESO LA HACEMOS **MEJOR**

EL MAYOR FABRICANTE DE LAS MEJORES REGADERAS ELÉCTRICAS DEL MUNDO

MUCHO MÁS  
**ECONOMÍA DE ENERGÍA**  
Y AGUA EN SU BAÑO!

# MAXI DUCHA



Bello banho cores



Ducha eléctrica  
evolution master



Ducha tradicionalo



Ducha  
lorenduxa blanco



Ducha relax



Calentador a  
gas LO1800



Calentador  
instantaneo



Grifo eléctrico  
versatil

export@lorenzetti.com.br  
www.lorenzetti.com.br

**LORENZETTI®**

Distribuidor exclusivo  
Tel: 2205-2525



# XIEXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...

## ¿Cómo aprovechar verdaderamente una feria?

Después de visitar una feria, le ha sucedido que por usted pasa la sensación de que algo se le quedó en la mesa de negociación, o simplemente, no le dio tiempo de observar con detenimiento, todo aquello que le interesaba...

Si su respuesta es afirmativa, es porque no le está sacando el mayor de los provechos a su visita. Aquí unos tips para que los tome en cuenta a la hora de su llegada a Expoferretera:

- Haga una lista de los productos que le interesa tener en su negocio y de los mayoristas que los tienen. Esto lo puede hacer basándose en el Directorio de Proveedores de la feria que le entregarán en la entrada. Si no tiene la lista a mano, puede marcar en el directorio los mayoristas que más le interesa visitar.

- Aproveche su equipo de ventas, proveedores y administradores, pues ellos son los mejores consejeros a la hora de definir si una negociación le conviene.

- Sea lo más sincero posible: si un producto no le interesó de primera entrada, hágaselo saber al mayorista para que ninguno de los dos pierda su tiempo en dar y escuchar explicaciones sobre este producto.

- Recuerde que una sola visita a la feria nunca será suficiente. Recoja todo tipo de material informativo, pues el producto que no le interesó hoy, quizás para el

otro mes la historia cambie.

- Encargue a alguien de su personal, recoger en la feria, catálogos, panfletos, brochures, y después ponerlos en orden en un ampo o archivo para que sirva de material de consulta. Nunca se sabe cuándo un cliente le va a llegar a pedir lo que no tiene, y será más fácil satisfacerlo teniendo a la mano el contacto del mayorista que le puede ayudar.

- En una negociación, si le conviene no tomar una decisión apresurada, solicite que por favor, le hagan llegar las condiciones por escrito, pues lo que



En Expoferretera, aproveche a su equipo de ventas, proveedores y administradores, pues ellos son los mejores consejeros a la hora de definir si una negociación le conviene

puede estar claro en el momento, puede que unas horas después ya no lo esté. La información crea claridad a la hora de negociar.

## AMIGO FERRETERO..

### Lo asistimos en

- Incrementar su venta por metro cuadrado
- Organizar su piso de venta
- Mantener niveles adecuados de inventario
- Capacitar profesionalmente a sus empleados
- Incrementar su participación de mercado
- Renovar o rediseñar su actual sucursal
- Sistemas de información



Pida su folleto de información gratis  
[www.lapconsultores.cl](http://www.lapconsultores.cl)

Escribanos a: [lapconsultores@vtr.net](mailto:lapconsultores@vtr.net)  
001-954-608-2878

Más de 300 ferreterías en el mundo respaldan nuestros servicios.



### Capacitaciones



### Mix de Productos



### Logística



Proyectos desde 300 m2

**Tania** by Koby  
Para siempre.

Productos  
con Certificación Real.



**Koby**  
*Belleza por dentro y por fuera*



Para ser distribuidor de estos productos visitenos en EXPOFERRETERA en los Stands #507 y #408, o comuniquese a:  
DISTRIBUIDORA TANIA BY KOBY ■ Tel: (506) 2289-8782 ■ rosnny@kobyelectric.com  
www.Kobyelectric.com ■ www.kobyfoucets.com

**HÁGALO  
UD. MISMO**

# Especialidades en soldadura

**Alexander Vargas, uno de los propietarios del Depósito San Roque, en Barva de Heredia, pregunta:**

**¿en qué consiste la soldadura Lincoln 2100?**



R/ Keneth Soto, Representante Técnico de Unidos Mayoreo, indica que esta es una soldadura que normalmente se utiliza en alta resistencia mecánica y resistencia a la corrosión, pues soporta el doble de una soldadura 7010.

“En esencia se trata de un acero inoxidable, que puede trabajar hasta 850 °C y puede hacer uniones en acero inoxidable, hierro negro, hierros colados, bronce y uniones entre estos mismos materiales”, indica Soto.

Keneth afirma que con esta soldadura el ferretero tiene la ventaja de hasta bajar el inventario con soldaduras de todo tipo, pues la 2100 le cubre para diferentes necesidades que tengan los soldadores, además de darle al cliente una solución más integral con un solo producto.

“Una ferretería podría optar por tener esta soldadura, otra de aluminio, alambre mig y para acetileno y con esto mantener una oferta completa”.

Las aplicaciones que posee la 2100 son diversas como: engranajes, recipientes a presión, resortes para camiones, o la simple unión de hierros colados o aceros inoxidables.

“Cuando un soldador ha utilizado varias soldaduras para reparar grietas sin resultado, esta es la opción más viable para obtener una solución a este tipo de problemas que son tan comunes”, dice Soto.

Esta soldadura viene en presenta-

ciones de 3.6 kilos, y el ferretero, incluso, la puede vender por unidad y según Soto, tiene un precio accesible.

“Cuando los soldadores se enteran de que un negocio posee soldaduras especiales, solo visitan estos establecimientos”.

Para las ferreterías que quieran incorporar entre su línea de productos la soldadura 2100 de Lincoln, pueden llamar a **Unidos Mayoreo, al teléfono: 2275-8822.**



La soldadura 2100 viene en presentaciones de caja de 3.6 kilos.



El ferretero puede vender esta soldadura por unidad.

# Tecnicismos en grifería

## Proceso

**Paso 1:** Asegurar el embolo al lavatorio.

**Paso 2:** Verificar la posición de la pieza que regula el giro de la manija.

**Paso 3:** Colocar el seguro para que no se mueva el regulador.

**Paso 4:** Colocar el cobertor.

**Paso 5:** Ajustar el tornillo que asegura el cobertor.

**Paso 6:** Asegurar la manija.



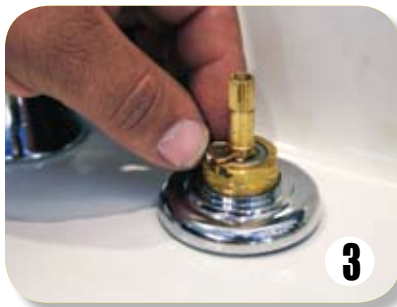
**Alfredo Campos, Administrador Ferretero de Grupo Santa Bárbara, en Pavas, consulta:**

## ¿Cuál es el proceso para la correcta instalación de las manijas en una grifería para lavamanos?

R/ Javier Zúñiga, de Servicio al Cliente de Incesa Standard, indica que es importante manejar bien estos detalles, pues de la instrucción que se le brinde al cliente, depende que éste pueda tener éxito en la colocación de la grifería.

Zúñiga comenta que suele pasar que al colocar mal una manija, la grifería no funciona bien y además no se ve bien, lo que puede provocar que el cliente devuelva el artículo a la ferretería, basado en una mala instalación.

Por ejemplo, para el caso de la grifería modelo Amarillis, de American Standard, se deben contemplar los siguientes pasos:



## EMPRESA TELEFONO FAX

### ACABADOS

Ceinsa .....	2250-5656 .....	2250-5781
Corporación Macavi S.A.....	2293-1476 .....	2293-4594

### ACERO

De Acero de C.V .....	2296-2384 .....	2296-2384
-----------------------	-----------------	-----------

### AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACIÓN

 	San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256
	Solarium: 2668-1140 / Huacas: 2653-6449

### ALMACEN

Almacén Mauro .....	2220-1955 .....	2220-4456
---------------------	-----------------	-----------

### ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERÍA

Esco .....	2242-2929 .....	2232-3737
------------	-----------------	-----------

### AUTOMOTRIZ

AutoStar Vehiculos .....	2295-0000 .....	2295-0052
Purdy Motor .....	2287-4180 .....	2287-4311

### COMERCIO

Central de Mangueras .....	2256-1111 .....	2222-8513
----------------------------	-----------------	-----------

### CONSTRUCCIÓN

Comex .....	2288-5500 .....	2289-8407
-------------	-----------------	-----------

### CONSTRUCTORA

Constructora Costarricense (COCOSA) .....	2282-7141 .....	2282-7226
Desarrollos Tecnicos S.A.....	2234-0065 .....	2234-1528
Deyspo S.A .....	2434-1008 .....	2433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar).....	2519-6900 .....	2232-0504

### DEPOSITO DE MATERIALES

Deposito de Materiales El Domingueño .....	2244-0571 .....	2244-1766
Deposito El Rafaeléño S.A.....	2263-4000 .....	2263-4000
Deposito y Ferreteria Los Angeles .....	2262-3303 .....	2237-4110

### DISTRIBUIDORA

DIPROFESA .....	2234-7286 .....	2225-3042
Distribuidora Arsa S.A .....	2285-4224 .....	2245-6331
Distribuidora Ipacarai .....	2219-9621 .....	2219-8552
Distribuidora Procasa S.A.....	2297-3287 .....	2297-3284
Dsit. De Materiales y Equipos Dismatec Técnica S.A.....	2292-0184 .....	2229-0147
Torneca.....	220-7777 .....	2207-7700

### DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS

Imacasa S.A.....	2293-3692 .....	2293-4673
------------------	-----------------	-----------

### ELECTRICO

Aguila Eléctrica Centroamericana .....	2261-1515 .....	2237-8759
Almacén Eléctrico Rorifer.....	2666-8686 .....	2666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S.A CODELEC.....	2253-1170 .....	2225-0242
Eaton Cutler Hammer .....	2247-7600 .....	2247-7683
EBISTIC S.A.....	2293-8778 .....	2293-6068
Electro Beyco S.A .....	2460-0775 .....	2460-0625
Estomba S. A. (SICA) .....	2227-4107	

### EQUIPOS DE LIMPIEZA

German-Tec de Costa Rica.....	2220-0303 .....	2220-0310
-------------------------------	-----------------	-----------

### EMPAQUES

Empaques y Productos Plásticos .....	2265-6500 .....	2265-6600
--------------------------------------	-----------------	-----------

### ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO

ESCOSA .....	2234-0304 .....	2234-0185
--------------	-----------------	-----------

### FERRERIA

AG Almacenes González .....	2537-1515 .....	2537-1638
AGELEC .....	2494-8996 .....	2494-8995
Consorcio Ferretero de San José (COFERSA) .....	2205-2525 .....	2205-2424
COSMAC .....	2260-7575 .....	2260-7575
Do it Center Papagayo .....	2667-0667 .....	2667-0525
El Colono Cedral .....	2460-2644 .....	2460-0284
El Eléctrico Ferretero S.A.....	2259-0101 .....	2226-5037
El Fontanero .....	2247-0733 .....	2236-8686
El Lagar.....	2259-5959 .....	2259-4575
EPA.....	2588-1145 .....	2588-1147
Grupo Samboro GS, S.A.....	2260-0606 .....	2237-2651
I.B. Industrial .....	2453-1250 .....	2453-1250
Indianapolis S.A.....	2243-1716 .....	2243-1733
Kemiko de Costa Rica.....	2215-3601 .....	2215-3598

### HERRAMIENTAS

Corte y Precisión de Metales Ltda.....	2256-1784 .....	2223-1860
--	-----------------	-----------

### INDUSTRIA

3M Costa Rica, S.A.....	2277-1000 .....	2260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.....	2235-0304 .....	2235-1516
Eaton Cutler Hammer .....	2247-7600 .....	2247-7683
Bticino Costa Rica S.A .....	2298-5600 .....	2239-0472
DIASA .....	2443-2425 .....	2440-4656
Espartaco .....	2242-4603 .....	2272-0237
Laminadora y Trefilería Costarricense .....	2236-0039 .....	2236-3776
Schneider Centroamerica Ltda .....	2210-9400 .....	2232-0426

### MAQUINARIA

Agrosuperior S.A .....	2210-5350 .....	2231-5059
Madeco Ltda .....	8386-4789 .....	2239-1674

### MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Acerplas S.A .....	8878-0164	
Cemex Costa Rica .....	2201-2002 .....	2201-8202
Centros Industriales Torneca .....	2207-7777 .....	2207-7700
Comercial Superbloque, S.A .....	2293-9162 .....	2293-8324
Henkel Costa Rica Ltda.....	2277-4800 .....	2277-4881
Holcim Costa Rica S.A.....	2205-3000 .....	2205-2700
Vértice .....	2256-6070 .....	2257-4616

### MAJORITAS

Difesa .....	2236-7424 .....	2236-7550
--------------	-----------------	-----------

### PINTURA

Celco de Costa Rica .....	2279-9555 .....	2279-7762
Duralac.....	2257-7075 .....	2256-3719
Lanco & Harris.....	2438-2257 .....	2438-2162

### PLASTICOS

 <b>PLASTIMEX S.A.</b> PALMARES	Tel: 2453-1251 • Fax: 2453-1873 www.plastimexsa.com
---	--

### SERVICIOS

Condicen Ltda.....	2282-1949 .....	2282-1950
Elvatrom S.A .....	2242-9929 .....	2232-6071

### SUMINISTROS PARA FERRERIA

Capris S.A.....	2290-0102 .....	2231-4485
Electro Válvulas S.A .....	2285-2785 .....	2285-2885
Importaciones Vega.....	2494-4600 .....	2494-0930

### TIENDAS ESPECIALIZADAS

Cerámicas Mundiales S.A.....	2233-0153 .....	2259-8484
------------------------------	-----------------	-----------

### TUBERIA

Durman Esquivel S.A.....	2436-4700 .....	2256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt Cia Ltda.....	2257-6964 .....	2222-8679

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.

Información: Johanna Argüello. Tel. 2231-6722 ext. 130, email: johanna.arguello@eka.net

# cleandrop

Purificadores de Agua



- Alta y única tecnología en Latinoamérica
- Combina 5 tecnologías de punta para purificar y mejorar el sabor del agua para consumo humano: Prefiltración, ozonización, radiación ultravioleta, oxidación avanzada y filtración por carbón activado en bloque
- Fácil de instalar, operar y usar
- Apto para el hogar, oficinas, gimnasios, hoteles, escuelas, comercios
- Ofrece varias opciones de instalación
- Requiere un mantenimiento mínimo y sencillo

**VERDADERA  
PUREZA**

# Tabli FORT

Tablillas de PVC

## Tablillas de PVC

para cielos rasos, paredes interiores y exteriores

- La más robusta del mercado
- Instalación fácil y económica
- Fáciles de limpiar, requieren de poco mantenimiento
- Resistentes a la humedad, al calor, a los rayos ultravioletas y a la lluvia

## TUBERIAS Y CONEXIONES para agua caliente

- Máxima resistencia al impacto
- Mejora el desempeño en la conducción de agua a presión
- Nula conductividad estática
- Resistente a la corrosión
- Por su ligereza y flexibilidad es de fácil transporte y manejo
- Es atóxico, higiénico y auto-extinguible

## ULTRATEMP

CPVC Premium



## PRODUCTOS FERRETEROS



Herramientas manuales SATA.



Variedad de faroles en hierro.  
Regulador de 2 Vías para Gas  
L.P., con accesorios



Escalera convertible Inco.

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

**Distribuye:**  
**Caprichos Metálicos**  
**Tel.: (506) 2249-5886**

**Distribuye: Inco**  
**Tel.: (503) 2251-6082**



Aspiradora marca NEO. 20  
litros, seco y mojado.



Juegos de oxiacetileno  
Best Value.



Ingleteadora con sierra  
mesa, marca Stayer. Ideal  
para talleres de ebanistería.  
Base en aluminio.



Carrtilla ideal para clientes  
de super mercado o  
abastecedores medianos.

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

**Distribuye: Unidos Mayoreo**  
**Tel.: (506) 2275-8822**



# Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.



- Pinturas Arquitectónicas
- Pinturas Industriales
- Stuccos
- Revestimientos
- Acabados para Madera
- Acabados Automotrices
- Adhesivos
- Disolventes, entre otros

Tel.: 22-79-99-93 Fax.: 22-79-77-62

**CELCO**  
... es calidad

*Mi marca es...*

**Best Value**

USA PRODUCTOS DE CALIDAD

- Garantía de por vida
- El surtido más amplio y diversificado
- Una marca de confianza

**ELECTRO  
VÁLVULAS S.A.**

Encuentre la calidad Best Value en Electro Válvulas S.A.  
Tels: 2285-2685 · 2285-2785 · Fax: 2285-2885, Guadalupe, San José.



Michelle Goddard Royo  
Directora General  
michelle.goddard@eka.net

# Piense en góndolas

Un local oscuro, donde la mercadería está escondida y sin precios a la vista es una fórmula que ya no le funciona a ningún ferretero.

Con la llegada de cadenas internacionales y el fortalecimiento del sector, las ferreterías antiguas, así como las pequeñas, se ven, ahora más que nunca, obligadas a invertir y esmerarse por la apariencia y el funcionamiento eficiente de su negocio.

Un ejemplo de la importancia de esto, es la cadena ferretera Fixit, una marca argentina de la que recientemente leí un artículo en el

periódico La Nación de ese país. En Fixit apostaron por crear una ferretería con góndolas, tipo supermercado. De esta forma, construyeron un primer local de 120 metros, climatizado, con góndolas iluminadas y amplia disposición de productos que rotan en forma permanente.

Sin embargo, tampoco descuidaron la venta a granel, la que cuenta con un moderno mostrador, donde se vende al peso y se ofrecen servicios como el de cerrajería.

La tienda, además posee un equipo de vendedores – asesores, muy bien capacitados.

Los planes de Fixit incluyen la apertura de 60 locales en los próximos tres años, de los cuales se espera que 20 sean propios y el resto franquicias.

Su objetivo es diseñar “franquicias llave en mano”, que tienen un costo aproximado de \$60,000 y ellos se encargan de todo, incluida la capacitación del personal.

Este es sólo un ejemplo de que la creatividad y la ambición nunca deben ser dejadas de lado, sobre todo en un sector como el ferretero que cada día se hace más competitivo y donde la diferenciación, puede hacer una gran diferencia.

## LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Amanco	Marcela Zuñiga	Coord. de Comunicación	2209 34 00	N.D	3482 1000	marcela.zuniga@amanco.com
Audio Accesorios de Costa Rica	Jorge Blanco	Mercadeo	2218 14 39	2219 27 18	N.D	audioaccesoriosjblanco@yahoo.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardogutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Cofersa	Armando Salazar	Gerente de Ventas	2205 25 25	2205 24 24	N.D	armando.salazar@cofersa.net
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D	mcoronado@coflex.com.mx
Distribuidora Tania by Koby	Elias Benasayag	Presidente	2289 96 98	N.D	N.D	N.D
Electro Válvulas	Ilka Vargas	Directora	2285 26 85	2285 28 85	1235 2100	ilkavargas@gmail.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Impersa	Mauricio Orozco	Gerente de Proyectos	2218 11 10	2218 11 07	N.D	morozco@impersacr.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Inco	Carlos Roque	Gerente General	(503)251 60 00	(503)227 00 77	ND	ND
Indudi	Mainor Castro	Asesor Comercial	2293 54 54	N.D	N.D	N.D
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Prodex	Silvia González	Directora de Mercadeo	2438 23 22	2438 23 41	330 4060	silvia.gonzalez@prodexcr.com
Schneider Electric Centroamérica	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Soldaduras LC	Randall Campos	Gerente de Ventas	2260 85 94	2260 85 97	N.D	rand77cr@hotmail.com o el soldadlc@ice.co.cr
Storage and Office	Felipe León	Gerente General	2231 49 15	2232 86 89	N.D	leogar@racsa.co.cr
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	2256 52 12	N.D	N.D	jrojas@tornilloslauruca.com
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidososa.com

# Schneider Electric: el socio profesional del electricista



En los mercados Residencial y Edificios, los electricistas son una parte integral en el crecimiento de la construcción y la economía de nuestra región.

Para Schneider Electric, ser socio profesional del electricista significa acompañarlo en su desarrollo, capacitándolo en nuevas tecnologías, ofreciendo talleres técnicos donde analizar y experimentar sobre soluciones del mundo eléctrico, proporcionando asistencia y asesoría práctica de expertos, facilitando la compra e instalación de productos con la certeza que disfrutará de una amplia disposición de equipamiento.

Todo esto para poner en manos de nuestros socios electricistas, las herramientas para enfrentar los nuevos retos y proyectos actuales.

Schneider Electric Centroamérica Tel: (506)2210-9400 Fax: (506)2232-0426

Make the most of  
your energy

**Schneider**  
Electric

## → Rain Block

- Impermeabilizante.
- 150% de resistencia a cambios de contracción y dilatación.
- 100% Acrílico.
- 5 colores de cartilla.



## → Polysil

- Revestimiento decorativo.
- 100% acrílico.
- De alta resistencia a factores climáticos.
- Alta lavabilidad.
- Amplia gama de colores.



## → Magnum

- 100% acrílica.
- Ideal para uso tanto en interiores como exteriores.
- Más de 3000 colores de cartilla.

