

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

Suscríbese gratis en: www.tytenlinea.com

Especial de construcción P. 16

Especial de agua P. 20

EPA con norte claro P. 8

Expoferretera en Torre Geko P. 32

Construcción Mensual en m2



Construcción apenas respira...

Aunque a finales del primer cuatrimestre del año, muestra una leve recuperación, el decrecimiento de más de un 30% en el sector construcción, del país, da para pensar que la salida de la crisis aún no se vislumbra, sin embargo, expertos manifiestan que la situación cambiará a partir del 2010.

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



JULIO 2009 / AÑO 14 / NO. 157

**SOMOS LA GENTE
QUE CONECTA A COSTA RICA**



Por más de 37 años nuestros cables eléctricos han hecho conexión con toda Costa Rica, llevando la energía necesaria con seguridad, desde Punta Burica hasta La Cruz de Guanacaste.

Esta confianza nos hace superarnos cada día más, para seguir ofreciendo la mejor calidad en nuestros productos y servicios.

Hoy nuestras operaciones cuentan con los **certificados ISO 9001, ISO 14001, ISO 17025 y OHSAS 18001** lo que le da total confiabilidad a todos nuestros productos y procesos.

Por eso, cuando se trata de instalaciones eléctricas, mejor conéctese con Phelps Dodge International Corp, uno de los fabricantes de conductores eléctricos más reconocidos a nivel mundial.

Somos la gente que conecta a Costa Rica, Somos Phelps Dodge International Corp.



Adquiéralos en su distribuidor más cercano.
Para mayor información comuníquese al tel. (506) 2298-4800 • www.pdic.com



NUEVO

ULTRATHANE
de LANCO

SELLADOR DE URETANO MULTIUSO

- Garantizado de por vida
- 100% pintable

Flexibilidad extrema

500%

500% de elongación



Ideal para sellar canoas, botaguas y bajantes.



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



En nuestra próxima edición

AGOSTO

TYT 158

Especial de herramientas manuales

¿Cómo llevar sus herramientas hasta los negocios ferreteros? En momentos en los que el ferretero requiere tener solo dos marcas de herramientas manuales, haga que una de ellas sea la suya...

Capacitaciones de vanguardia

Una investigación sobre los productos y herramientas que se tornan más complejas para los ferreteros, por el efecto de devoluciones, mal uso, entre otras.

Cierre comercial:
16 de julio del 2009

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

Suscríbase 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



Bomba periférica. Operación silenciosa, Alto caudal con bajo consumo eléctrico. Autocebante.

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



CA Hidrolavadora 2500 PSI. Motor Honda 5.5 HP PM 2575 [MX 5222]

8 PINCELADAS

12 EN CONCRETO

Construcción sinónimo de incertidumbre...

Los números insospechados y negativos a los que ha llegado la construcción en Costa Rica, comparados con los de otros años atrás, son apenas para "infartar" a cualquiera y más aún para quienes dependen de este sector de la economía, como motor para sus negocios.

16 Especial de construcción, tecnología e iluminación industrial

20 Especial de agua

15 PERFIL

Prodex: sus tecnologías le llevan a cosechar premios

28 EN BODEGA

ARFOSA: un nuevo aliado mayorista

30 HÁGALO USTED MISMO

Siding de Plycem: ¿Cuáles son sus aplicaciones?

32 EXPOFERRETERA



Asfalto en frío. Supreme Patch. Asfalto polimerizado de larga vida para bacheo. Sacos de 22,75 kgr.
Distribuye: Stind Technology Service
Tel.: (506) 2286-2471

Hágase amigo de TyT en:

facebook

revistatyferreterias

BLACK&DECKER®

EL PODER PARA SU TALLER



Adquiera la nueva línea de Herramientas profesional Black & Decker

DEWALT® BLACK&DECKER®

ACCESORIOS



DELTA MACHINERY

PORTER CABLE



Distribuye para Costa Rica
(506) 2494 4600 Fax (506) 2444 8351
www.importacionesvega.com

Importaciones Vega
La Respuesta del Ferretero

¿Algo más...?



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

La pregunta casi cajonera, por llamarla de alguna manera, que casi todos los días los clientes que llegan a las ferreterías escuchan, después de hacer su compra o encontrar lo que buscaban, prácticamente no basta, y aunque suene duro, no lleva a nada y son pocos los resultados que se logran, en el sentido de vender más, y dar una asesoría especializada y realmente diferenciadora que haga que el comprador retorne al negocio, cuando de pensar en remodelar, reparar o construir se trate.

Ese: ¿algo más...? No es suficiente, si uno de los objetivos del negocio es mejorar su capa-

cidad de aumentar las ventas. Como hemos hablado en ocasiones, por lo general, quien recibe una buena asesoría, si en un principio venía por clavos, probablemente saldrá con un martillo, resanador para madera, lija, y algún otro producto, sin que vender el adicional se trate de vender por vender.

Hay que tener en cuenta que quien no compra nada un día, puede ser el mejor "recomendador" del negocio, cuando envíe a otro comprador con una nota en su mente: "eso lo consigue en ese negocio, y además ahí mismo le pueden ayudar a saber qué más necesita". Cuando este cliente llegue a la ferretería sabrá que más que comprar ahí le ayudarán en su proyecto, tendrá la experiencia de hacer una compra asesorada y se llevará la sensación de que no solo lo ayudaron, sino que para él pasará a convertirse en una ferretería o depósito de su confianza y cuando de nuevo necesite algo, será el primer lugar en el que piense.

Está claro que toca a los mayoristas y al dueño del negocio procurar las mayores oportunidades de capacitación al personal de ventas, pero también

debe ser establecida como una meta de cada vendedor, preocuparse por atender los pequeños detalles que componen una venta: estar atento a lo que necesita el cliente, interpretar para ofrecerle apoyo, y no dejar "huecos" en la asesoría.

Lo que el vendedor deje de hacer en una asesoría de venta, probablemente el vendedor de la esquina no escatime en estos detalles y termine haciendo la diferencia.

Sin duda, después del primer impulso de compra, el cliente está esperando algo más que "¿algo más? Simplemente, hay que cambiar el estribillo por uno más agresivo como por ejemplo: "precisamente para ese proyecto que usted piensa realizar, contamos con otros productos como..." o bien: "esta pintura le dará mejores resultados si antes utiliza un sellador para paredes". Todo está en asesorar para motivar a que el cliente quede satisfecho y ayudarlo a que sus proyectos se conviertan en éxito.

Por la satisfacción de un cliente que solo compró por ejemplo: un pliego de lija o un tornillo, empieza a cifrarse el éxito de este día en el negocio.

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 Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarria

braulio.chavarria@eka.net

Cel. 8372-1192

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Iranía Salazar Solís

Erick Alvarado Rojas

Suscríbase gratis en:

www.tytenlinea.com

Circulación

Yariela Duarte

suscripciones@eka.net

Tel. 2231-6722 ext.124 y 152



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.



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



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

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- China muy preocupada por investigación de EEUU sobre sus productos de acero
- Home Depot abre otra tienda en México
- Industrias salvadoreñas esperan reactivación de la construcción
- Banca: ¿respiro para la construcción centroamericana?
- Plycem, una empresa solidaria

Somos Líderes en Cables y Accesorios de Audio y Video



• PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD

• STOCK DE INVENTARIOS

• ENTREGA EN 24 HORAS

• GARANTIA EN LOS PRODUCTOS

• CUBRIMOS TODO EL PAIS



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

Cartas

Estudio ferretero

Somos un grupo de estudiantes de la Universidad de Costa Rica, y actualmente estamos realizando nuestro proyecto de Tesis. Nuestro tema es el control interno de inventarios de Ferretería La Esquina (empresa asociada a su revista).

Uno de los temas que queremos desarrollar es la historia y evolución del sector ferretero en Costa Rica, sin embargo hay muy poca información sobre el tema.

Hemos estado leyendo varias ediciones de su revista y hemos obtenido ideas e información muy importantes.

Dado que el enfoque de "Tuercas y Tornillos" es la industria ferretera, queremos solicitarles su colaboración.

Quizá puedan indicarnos alguna fuente de consulta o proporcionarnos alguna información acerca del tema.

Agradecemos de antemano la ayuda que nos puedan brindar.

Mayorista propone negocio

Deseo ofrecer materias primas para la industria de pinturas y recubrimientos como: parafinas cloras y hule clorado para pinturas de tráfico y de esmalte, aceite de ricino para resinas alquídicas, plastificantes como el BBP (Butil Bensil Phtalato) para pintura de repintado automotriz, biocidas como el omdine de sodio.

Tomas Arcos Velez

tomas.arcos@charlotte.com.mx

En busca de distribuidor

La revista me ha resultado muy interesante.

Como comente en correos anteriores nuestra idea es poder ubicar un importador representante para nuestros productos (ceras para maderas) en Costa Rica. Si ustedes tienen idea de quien de sus clientes pueden estar interesados por favor hágamelo saber.

Octavio Cohen Moix.

CEIKA SA.

Cerrito 1548 P 7 of "42".

C1001AAE - Buenos Aires

Argentina.

Tel: 0810.999.5380

PINCELADAS

EPA con norte claro

Super Ferretería EPA se toma muy en serio su expansión, pues su tercera tienda es toda una realidad, ya que las obras iniciaron a toda marcha.

Precisamente, podríamos decir que esta tercera tienda se ubica al norte del Gran Área Metropolitana, en Belén - Heredia, diagonal al Mall Real Cariari, con lo que la empresa estaría copando tres puntos de venta en el Valle Central.

El sitio, se ubica en una zona muy accesible para futuros compradores de Heredia, Alajuela, San José y los lugares vecinos de Belén. Además, se trata de una zona de alto tránsito, que indudablemente será una parada casi obligatoria para muchos clientes.

Se intentó conocer un poco más de detalles sobre esta tienda como su área, tiempo estimado de construcción, así como estrategia que implementaría en este sector, pero por más que intentamos comunicarnos con el área de mercadeo de la empresa, precisamente con Marcela Trejos, fue imposible, ya que nunca respondió nuestros mensajes.



Los trabajos para la tercera tienda de EPA avanzan con rapidez, en la zona de Belén, diagonal al Mall Real Cariari.

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



FERIA DE LIQUIDACIÓN DE PRODUCTOS FERRETEROS



FABULOSA OFERTA DE PINTURAS EN SPRAY, SELLADORES, RESANADORES PARA MADERA, RESANADORES PARA CIELOS, SILICONES, CINTA TAPA-GOTERAS, CEMENTOS DE CONTACTO Y MUCHOS PRODUCTOS MAS.

FECHA: 24, 25 Y 26 DE JULIO.

DONDE: EN NUESTRAS INSTALACIONES, DE LOS SEMAFOROS DE LA NUMAR, 200 METROS SUR Y 400 METROS OESTE, BARRIO CUBA.



Tel: (506) 2257-4373 • Fax: (506) 2257-4387
P.O. Box: 222-1007 San José, Costa Rica

info@renteco.com



La Cultura del Vino

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

Actividades

- Exposición
- Degustación
- Catas
- Concursos

ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

Miércoles 28 de octubre 2009, exclusivo para Trade,
29 y 30 de octubre público en general.
Hotel Real Intercontinental

■ Pase 1 día \$30

Pase 2 días \$45

Incluye copa, portá copa y degustación en los stands.

■ Horario: 3:00 pm a 9:00 pm

■ A partir del mes de agosto, puede adquirir sus entradas en:

www.bncr.fi.cr

Para tarjetacientes del



y en Fresh Market



■ Para mayor información:

Servicio al cliente: Milagro Obando 2231-6722 ext 132

Para exponer: Guillermo Rodríguez 8997-1651

■ Organiza:

Apetito
Tecnología para la vida y la industria

www.expovinocr.com



¿Qué es Coflex para sus clientes?



¡El que sabe... exige Coflex!

www.coflex.com.mx

PARA EL DISTRIBUIDOR

Es una marca mexicana exigida y reconocida de productos innovadores, que asegura ventas crecientes, ganancias permanentes y cero problemas de devoluciones.



Gil Coto Navarro Representaciones, S.A.
P.O. Box 7093-1000
De La Pop's de Curridabat 50 Este, 300 Norte,
450 Oeste, San José, Costa Rica
Tel: (506) 2224 2278 / Fax: (506) 2224
giltcot@raosa.co.cr / mundohera@amnet.co.cr



Construcción en cuidados intensivos

Los números insospechados y negativos a los que ha llegado la construcción en Costa Rica, comparados con los de otros años atrás, son apenas para "infartar" a cualquiera y más aún para quienes dependen de este sector de la economía, como motor para sus negocios.

Febrero con más aporte

Así las cosas y de acuerdo con los datos, el primer cuatrimestre del 2009, generó una superficie de construcción, en metros cuadrados de 2,184,170 m²; que comparado con el mismo periodo del año anterior, en términos porcentuales significa un -35,66% (-1,210,800 m²), pues para ese año de Enero a Abril se reportaron 3,394,970 m². Al observar la tendencia por periodo anual, en el último cuatrienio, el 2008 concentró el mayor crecimiento comparativo en m² con un 29,95% respecto al 2007.

Abril 2008, evidencia el mayor aporte comparativo en m² de los últimos cuatro años, con un incremento de 104,57% respecto al mismo mes en el 2007.

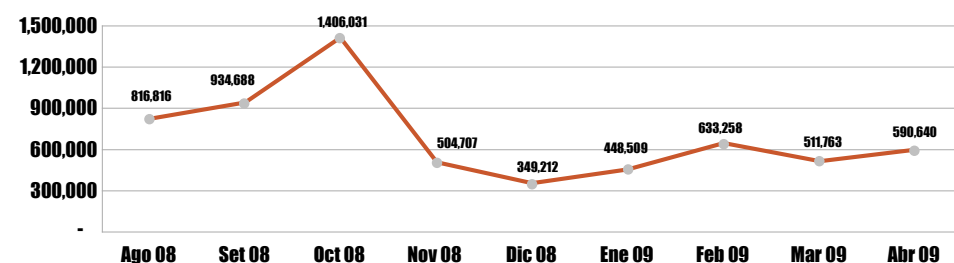
En el 2009, fue febrero el mes con mayor aporte en m² (633,258), aunque en todo el primer cuatrimestre la variación respecto al 2008, fue negativa.

Aquí cualquiera podría estarse preguntando: ¿dónde están al menos, los números esperanzadores?

Si miramos los datos de la construcción mensual, desde Agosto del año pasado, se puede observar claramente que Octubre fue el pico más alto, y a partir de ahí, fue cuando se empezó a instaurar la moda de la crisis, y se han experimentado descensos constantes, hasta enero de este año que repuntó positivamente contra lo registrado diciembre del 2008. El crecimiento volvió a darse nuevamente para el mes de febrero, como se anotó anteriormente el pico más alto que se ha registrado en estos cuatro meses.

A partir de ahí, en marzo, se volvió a experimentar otro descenso, pero esta vez no tan marcado ni tan alarmante, hasta llegar a Abril, donde los números cerraron positivamente.

Construcción Mensual en m²



A pesar de que el panorama se torna oscuro y hasta desalentador y si todavía le sumamos los golpes certeros que la crisis le ha propinado, es casi como para "sentarse a llorar".

No obstante, tal y como dice el adagio y que bien se aplica en este caso: "no hay mal que dure 100 años ni construcción que lo resista".

En este sentido, apenas se empiezan a dar algunos visos de recuperación, pero la polémica con las previsiones salta a la vista con algunas opiniones contrarias de expertos y de quienes viven más de cerca del concreto, del hierro y de los demás materiales...

Bajo estas circunstancias, antes de entrar con las opiniones, vale la pena voltear una mirada a los números que arrojó el primer cuatrimestre del año.

La tendencia que marcan las estadísticas que proporciona el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA) es optimista, pues al final de los primeros cuatro meses del año, se notó una leve mejoría, sin embargo, hay que tener claro que esta entidad saca estas cifras de acuerdo con los permisos de construcción que obligatoriamente se le deben tramitar, y que no necesariamente significa que cada permiso sea sinónimo de una obra en ejecución.

Crecimiento 0

Esperemos que el panorama ya no depara ser tan malo, como lo hemos dejado entrever, y así lo ha confirmado el CFIA, a través de su Director Ejecutivo Olman Vargas.

"Hemos experimentado un descenso cercano al 30% con respecto al primer cuatrimestre del año anterior, cuando habíamos proyectado un crecimiento 0, sin embargo, se ha dado una recuperación para marzo y abril, con una tendencia de mejoría en mayo. En ese sentido, sentimos que las cosas podrían marchar mejor para el segundo semestre", dice Vargas. En esto no concuerda para nada Randall Murillo, Subdirector de la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC), al afirmar que "ya estamos cerca del 35% y la recuperación no se ve por ningún lado. Es más, puedo decir que aún no hemos tocado fondo y ese es el sentir y el vivir de lo que nos comunican los constructores de este país".

Pero, como justifica Vargas el optimismo, tras esta leve recuperación de la que viene hablando.

"Aunque sea poca, ha habido una recupera-

ción y la tendencia en mayo se dirigió a estabilizarse. Por lo tanto, pensamos que puede haber mejoría para disminuir el decrecimiento, en al menos, un 20%", asegura Vargas.

Para Vargas, algo que ha incidido para que los números no sean positivos, es la parte del crédito bancario que estuvo cerrado en los primeros meses del año, y aunque en forma tímida, ya se ha empezado a abrir.

"La mayor caída se da en los proyectos grandes, y lo que está sosteniendo en este momento, son las construcciones más pequeñas, aunque ya han iniciado a registrarse algunas edificaciones grandes como una torre más de condominios en La Sabana, una marina, y un hotel grande en Guanacaste".

Ambos jefes coinciden en que ha faltado inyección del Gobierno en la parte de obra pública.

"Hay recursos para invertir, pero el ritmo ha sido muy lento, tanto que pareciera que no hay crisis. Licitaciones que pudieron salir a principios de año, se van a dar como en setiembre", añade Vargas.

En esto sí coincide Murillo, al indicar que este año no hemos visto la construcción de Ebais en la Caja. "Desde hace cuánto no se oye de la construcción de una escuela o un colegio". Sin embargo, Murillo va más allá y ubica otras aristas al problema, al señalar que el país ha perdido competitividad a la hora de atraer inversionistas, "además seguimos teniendo mucha tramitología, y un Plan Escudo que no avanza".

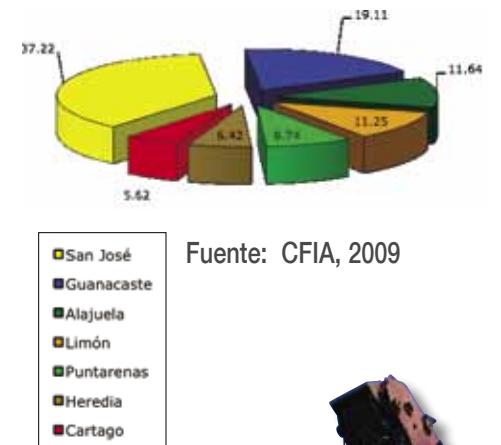
De cara a quienes comercializan con materiales de construcción como el caso de los ferreteros, Vargas apunta que lo mejor es que estos empresarios se concentren más en proyectos más pequeños.

Murillo dice que las empresas que han buscado mantenerse sin hacer grandes cambios, tendrán más posibilidades de reaccionar cuando la crisis pase. "Es importante que los ferreteros se concentren no solo en brindar precio y calidad, sino que sean agresivos en servicio y aprovechen este momento para capacitar más a su personal".



Olman Vargas, Director Ejecutivo del CFIA, mira las cosas con positivismo, al afirmar que espera que para el 2010 la construcción salga de la crisis y repunte con fuerza.

Distribución Relativa de m² por Provincia, Enero-Abril 2009



Fuente: CFIA, 2009

EN CONCRETO

EN CONCRETO

¿Qué pasa en Centroamérica?

Al dar un vistazo por la región, se constata que hay diferencias marcadas en cuanto al índice de actividad de la construcción.

El Salvador: la industria registró en diciembre pasado un -16.5%, mientras que el PIB del sector se ubicó en -6%. Hasta febrero de este año, la pérdida anual de empleos en el área de construcción fue de 6,183, mostrando una caída de un 20%.

Guatemala: Cerró el 2008 negativo en su PIB, de -3.6%, con proyecciones de crecer muy levemente por lo que la tendencia seguiría siendo negativa este año, según la cámara de construcción. Se reporta un decrecimiento en el primer trimestre de -3.1%.

Panamá: según la Cámara Panameña de la Construcción, la tasa real de crecimiento del sector en 2007 fue de 20.3%, en tanto que al primer trimestre de 2008 fue de 32.3%. Para este año se prevé un descenso, en similar proporción al PIB nacional.

Nicaragua: 25% de decrecimiento en lo que va del 2009. Honduras: la Cámara Hondureña de la Construcción indicó que en el 2008 la inversión privada en el sector creció 34%, y este año se ejecutarán diversas obras importantes con una inversión de \$850 millones, para recuperar en algo el decrecimiento experimentado en el primer trimestre.

Desde otra perspectiva

¿Y qué piensan los constructores sobre la situación? Para Raúl Goddard, Gerente General de Edificar, la caída en la construcción va más allá de un 30% ó 35%. "Calculo que en Guanacaste, las cosas andan como por el orden del 80%. Lo que nos ha permitido seguir activos, ha sido los proyectos que se han dado en San José", afirma Goddard.

Manifiesta que ante estos bajonazos, han tenido que tomar medidas drásticas como reducción de planillas, en más o menos un 15%.

Agrega que en la zona central del país han encontrado un "oasis en el desierto", pues ya han participado y accedido a algunas licitaciones de obra pública.

"Hemos tenido una respuesta positiva del Gobierno y en eso nos hemos visto favorecidos", dice Raúl.

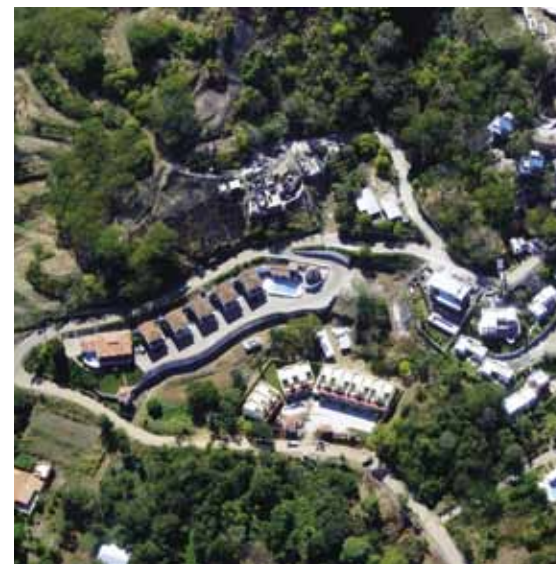
Gráficamente..

La concentración de m2 de Enero-Abril, ubica a San José con el mayor registro en m2 por cantón en Costa Rica, esto es 18,90% del total del período; seguido de Carrillo-Guanacaste con un 12,45%; Limón 6,03%; Alajuela 5,15%; y Santa Ana-San José 3,48.

Distribución Absoluta y Relativa de m2 por Provincia, Enero-Abril 2009

Período/ Provincia	Enero-Abril 2008			Enero-Abril 2009			Participación relativa
	Enero-Abril 2008	Enero-Abril 2009	Crecimiento acumulado	Enero-Abril 2008	Variación período	Enero-Abril 2009	
San José	738794	812947	74153	738794	10,04%	812947	37,22%
Guanacaste	548064	417498	-130566	548064	-23,82%	417498	19,11%
Alajuela	584029	254229	-329800	584029	-56,47%	254229	11,64%
Limón	141411	245770	104359	141411	73,80%	245770	11,25%
Puntarenas	438211	190938	-247273	438211	-56,43%	190938	8,74%
Heredia	545630	140212	-405418	545630	-74,30%	140212	6,42%
Cartago	398831	122576	-276255	398831	-69,27%	122576	5,62%
Total Acumulado	3,394,970	2,184,170	-1,210,800	3,394,970	-35,66%	2,184,170	100%

Fuente: CFIA, 2009



Guanacaste se mantiene en segundo lugar a nivel global en cuanto a metros cuadrados construidos y para Olman Vargas, es posible que se recupere, gracias a su actividad turística.

EN CONCRETO

Prodex a paso firme

PERFIL

La ventaja de contar con un mayorista que otorgue respaldo certificado de sus productos, es precisamente el factor calidad que continuamente buscan los clientes.

Por Prodex



Con su filosofía de mejora continua, Prodex camina a paso firme en el sector empresarial.

Comprometidos en un 100% con la satisfacción de sus clientes, y el bienestar de la sociedad, Prodex se ha destacado como una empresa de alta categoría, contando con el respaldo de diversas certificaciones que lo acreditan como líder internacional en soluciones de aislamiento que contribuyen en gran porcentaje al ahorro energético y a la preservación del medio ambiente, además de contar con el compromiso de llenar a plenitud las necesidades de cada cliente, sin olvidar su responsabilidad con la sociedad. Prueba de esto es la reciente acreditación que se les otorgó, con el ISO 14001:2004 que evidencia que poseen un sistema de gestión ambiental enfocados en la importancia de aportar en el cuidado y mantenimiento del medio ambiente. Para esta tarea, se han diseñado e implementado programas que refuerzan su compromiso con la conservación.

En una época donde el compromiso ambiental debe ser parte de los pilares de cada empresa, Prodex ha asumido el reto de ser en un 100% amigable con el medio ambiente, esto lo respaldan cada uno de sus productos que están diseñados para ser libres de gases tóxicos que tanto dañan la capa de ozono, son libres de CFC (Compuestos Clorofluorocarbonados), no provocan alergias y además las bolsas para empaque de sus productos, cuentan con tecnología oxobio-degradable; esto en conjunto a las campañas internas de concientización sobre reciclaje y preservación ambiental.

Anudado a esto, recientemente, Prodex obtuvo una mención honorífica por su mejora continua y el empeño por conformarse en una empresa de excelencia. Este reconocimiento se entrega a las empresas que se inclinan por caminar bajo la excelencia, en la mejora de diversas áreas como: el liderazgo y planificación estratégica, recursos humanos, enfoque al cliente y el mercado. Además, en procesos, innovación y tecnología, gestión ambiental y responsabilidad social.

Innovación constante

Como valor agregado al trabajo que se realiza en Prodex, la empresa ha invertido en un departamento de Investigación y Desarrollo para fortalecer la búsqueda de productos novedosos que contribuyen a maximizar la satisfacción total de sus clientes, poniendo

en el mercado soluciones reales que ayudan a reducir el consumo de energía. Ejemplo de esto, es su último producto: Water Heater Jacket, un cobertor para los tanques de agua caliente, que ayudan a mantener el calor del mismo, evitando un consumo extra y desperdicio de energía, lo que marca diferencia en el impacto de ahorro en los recibos de electricidad.

Prodex continua a paso firme desarrollando negocios importantes a nivel mundial, donde también posee una fuerte presencia. Su innovación constante se basa en llevar al mercado soluciones reales y garantizadas a las principales necesidades de los compradores para el sector construcción en Soluciones de Aislamiento Total y en la división de Empaque hecho a base de espuma de polietileno.



El Lic. Orlando Luconi Gerente General de Prodex, el Presidente de la República Óscar Arias y el Dr. Lanzo Luconi, Presidente de la compañía, cuando recibieron una mención honorífica por su mejora continua y el empeño por conformarse en una empresa de excelencia.



Especial de construcción, tecnología e iluminación industrial



Martillos demoledores y rotomartillos electroneumáticos NEO. Equipados con carbones auto-stop. Los rotomartillos vienen equipados con embrague de seguridad que protegen al usuario y a la máquina en caso de que la broca se bloquee.



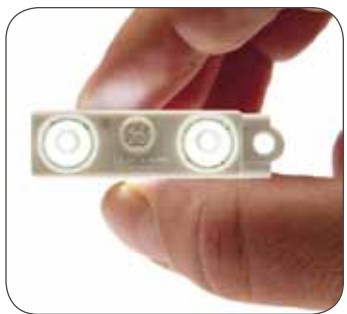
Lámpara tipo Cobra. HPS 150 Watts. Normas y especificaciones avaladas por el ICE para alumbrado público. Marca Roy Alpha.

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



Diseñados para luminarias comerciales de grandes superficies. GE T5 UltraStart Watt-Miser representan una alternativa de eficiencia energética.

Distribuye: GE Consumer & Industrial
Tel.: (506) 2504-7070



Regulador de efectos especiales de FX (GEFX1) que se interconecta con regulador estándar de DMX. Permite crear hasta 512 direcciones.



Equipo de oxicorte Harris. Incluye boquilla para calentar. 6 meses de garantía y taller de servicio.



Máquina de soldar MIG. 150 Amperios, 220V. 6 meses de garantía. Stock de repuestos y taller de servicios.

Distribuye: ARFOSA
Tel.: (506) 2285-2260



Productos para el área eléctrica. Tubo conductor, grapas, entre otros.

Distribuye: Nexflex
Tel.: 0052 (33) 3834-5880/83/84, México
www.nexflex.com.mx



Power ARC 5500. Máquina de soldar de 125 amperios con motor Subaru, de 9 Hp. Cumple la doble función de ser generador y máquina de soldar.



Martillo electroneumático HD 5K. Empuñadura Lateral. Portabrocas 13mm con adaptador. Potencia 950W. Peso 5.6 kg.

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



Martillo demoledor HD 15K. Dotación standard, empuñado lateral, Potencia 1700W. Puntero, cincel. Peso 16.5 kg



Portones



La tipología de los portones galvaGrid varía entre peatonal, carril a una o dos vías y corredizo. Todos son producidos a medida para satisfacer al cliente y reproducir a petición el diseño de la cerca con el fin de ofrecer a la vista un impacto ambiental armonioso. Su diseño puede ser elegante o simplemente esencial ofreciendo siempre la máxima robustez junto a su ligereza. GalvaGrid está también en grado de ofrecer motores para portones dentro de las normas de ley.

Enrejados



Los enrejados de 60x132 son los sistemas mas idóneos para enjear complejos civiles e industriales. El perfecto equilibrio dimensional entre platina y varilla la torna insustituible donde se exiga un producto resistente y liviano. Es versátil, fácil de montar y no necesita mantenimiento.

Gradas y Escaleras



Los resultados de GalvaGrid en la realización de las escaleras están en grado de asegurar la máxima resistencia con el menor peso al mismo tiempo. Todos estos productos están contruidos según las normas y criterios antisísmicos y estan protegidos con barniz antideformante como lo prescribe la normativa contro incendio. Las tipologías de las gradas varian entre standard, reforzada y antideslizante todas contruidas con gran firmeza. Las gradas reforzadas son constituidas por un tipo de parillado mas liviano pero reforzado por una estructura en malla de platinas y son mas anchas para que puedan ser peatonal. El galvanizado y el acero utilizado están dentro de las normas vigentes.

Parillado aleteado



Existen 3 tipos de parillado aleteado: Frangisol, frangilluvia y frangiviento. Este revolucionario diseño de galvaGrid permite crear una barrera que protege e impide la entrada directa de los rayos del sol, la lluvia y del viento. El parillado aleteado puede ser utilizado como cerca, fijado con tuercas antirrobo y galvanizado. El resultado final es algo muy agradable a la vista sin comprometer seguridad y protección.

Segura



El enrejado segura es el resultado de amplios estudios por parte de los ingenieros de galvaGrid, dispuestos a garantizar la máxima protección a favor de la seguridad de áreas de alto riesgo como puentes peatonales en autopistas y líneas férreas. GalvaGrid logra obtener un eficaz sistema anti invasión de máxima robustez y resistencia a los golpes, dotandolo de todas las precauciones necesarias para evitar sabotajes, vandalismo y robos. La estrecha malla de este enrejado impide la introducción de objetos que caerían abajo del puente peatonal. Los componentes de segura son: un parillado a malla estrecha 34x38 con tuercas antirrobo

www.galvaGrid.com

SAN RAFAEL DE ALAJUELA FERRETERIA LOS PRINCIPIES S.A. 75 MTS SUR DEL BANCO NACIONAL
TEL. 8823-9444 TEL. 8899-4168

Alta eficiencia en minicargadores

En épocas en que la rapidez y la eficiencia son esenciales para mantener un negocio competitivo, Matra tiende su mano a ferreteros y depósitos de materiales con sus minicargadores diseñados y fabricados por Caterpillar para proporcionar una versatilidad y rendimiento excepcionales con facilidad de operación y respaldo al cliente.

Precisamente, para este mercado ofrece el modelo 242B, un equipo compacto de trabajo liviano y multifuncional. Ideal para diversas actividades como el acarreo de materiales para la construcción.

Su estructura pequeña y compacta proporciona una estabilidad que brinda una incomparable movilidad en espacios cortos, seguridad y estabilidad en su funcionamiento.

Este modelo cuenta con 61 HP de potencia bruta o 56 HP neta al volante.

Entre sus principales características y ventajas se encuentran:

- Motor turbocargado de 4 tiempos o 4 cilindros, con sistemas de combustión por inyección directa.
- Cilindrada de 2200 cm³
- Transmisión Tipo Power Shift de Hidrostática de alto poder. Las velocidades oscilan tanto en avance como en retroceso hasta 11.3 Km/h.
- Capacidad normal de operación: 2100 libras.

- Balde: Balde de propósito general de 1676 mm con una capacidad de 0.40 m³.
- Gira sobre su propio eje.
- Capacidad de giro: 87,4 pulgadas.
- Peso: 3061 kgrs.
- Carga máxima: 1814 kgrs.
- Capacidad de operación nominal o contrapeso de 928,5 kgrs.
- Tanque de combustible diesel de 17 galones o 65 litros.

El 242B viene con un balde de propósito general, de acople rápido con la ventaja de que también se le puede acoplar diversos implementos como brazo para retro, barredoras, martillos. Viene con una cantidad sinfín de implementos.

La garantía para estos equipos es de 12 meses sin límite de horas.

Por: Matra



Aumente la productividad con montacargas CAT

Los montacargas Caterpillar están diseñados para aumentar la productividad y la eficiencia de cualquier operación de manejo de cargas y materiales, a un bajo costo y con características de vanguardia en la industria.

Estos montacargas cuentan con pantallas informativas, así como un mástil y un portahorquillas de alta resistencia que permiten la máxima comodidad para el operador.

Los clientes también pueden solicitar características y opciones particulares de sus industrias para personalizar sus montacargas y poder cubrir las necesidades de sus aplicaciones específicas.

La fortaleza de estos equipos se encuentra íntimamente ligada a una configuración contemporánea con una alta ingeniería que ofrece un máximo rendimiento con motores de gran poder y sistemas hidráulicos de punta. Esto permite tener una excelente productividad.

Cada uno de los modelos exceden las más rigurosas normas de control de emisión de contaminantes que contribuyen al ahorro de combustible. Existen modelos a gasolina, dual (gas y LPG), Diesel y eléctricos. Y hay entre 10 y 15 modelos diferentes para cada tipo de combustible.

Igualmente, se ofrece garantía de fábrica de 12 meses, sin límite de horas.

Los montacargas vienen en un sinfín de modelos y con capacidades que van desde 1,5 hasta 15 toneladas y configurables de acuerdo con la aplicación.

Matra posee la ventaja de contar con equipos tanto para la venta como para alquilar, y modelos nuevos y usados.

Carretillas

Asimismo, Matra tiene a disposición carretillas eléctricas e hidráulicas para alto desempeño, para movimientos de más de 300 tarimas por día.

Existen dos modelos: Walking WP 4500 donde el operador manipula el equipo al caminar y el WR 6000 donde el usuario trabaja sobre la carretilla.



Por: Matra



Rápido, eficiente y con respaldo
Rente por día, por semana o por el tiempo que usted requiera

MINICARGADORES
CALIDAD CAT con un

15% de descuento

MINICARGADOR 242B

Tipo de levante	Vertical
Potencia neta (KW/HP)	40/50
Capacidad del balde (m ³)	0.40
Capacidad de combustible (L)	65/17
Peso nominal de operación (Kg)	3301
Altura máxima de descarga (mm)	2240
Altura total máxima (mm)	3927
Rendimiento combustible (L/h)	5-9



¡Solo llame al 2205-0000 y cuente con nuestros minicargadores CAT!

También puede visitarnos en nuestras oficinas centrales en Santa Ana: 500 metros norte de la Intersección Radial a Santa Ana, San Antonio de Belén. Para consultas, contáctenos al correo electrónico: servicioalcliente@matra.co.cr www.MATRA.co.cr/renta

MATRA  THE RENTAL STORE

15% Rente Montacargas
Calidad CAT con un
de descuento
Seleccione el montacargas que más se adapta a sus necesidades:

GP25ZNT

Capacidad	Motor	Transmisión	Mástil
2500 Kg @ 24 in/ 500 mm	Mitsubishi K25. Cilindrada 2.488 cm ³ 4 tiempos. Gasolina / Gas LP. Potencia de 53.5 HP @ 2200 rpm	Powershift, con una velocidad de avance y una velocidad de retroceso	Tipo TRIPLEX, 3 etapas de 186 in
Llantas	Servo Dirección	Desplazador Lateral	
Delanteras y traseras neumáticas sencillas	Asistida hidráulicamente. Proporciona un manejo sin esfuerzo y una maniobrabilidad superior. Con bocina en la dirección	Posee un desplazador lateral de 39.5"	N/A

GP30NT

Capacidad	Motor	Transmisión	Mástil
6000 lb / 3000 Kg 5300 lb / 2900 Kg @ 500 mm	Modelo K25. 4 cilindros y 2505 cc. Gasolina / Gas LP. Potencia de 53.7 HP @ 2200 rpm	Powershift, con una velocidad de avance y una velocidad de retroceso	Tipo TRIPLEX, 3 etapas. Amplia visibilidad.
Llantas	Servo Dirección	Desplazador Lateral	
Delanteras 28x9-15-12PR Trasera 6.50-10-12PR	Powershift, con una velocidad de avance y una velocidad de retroceso	Si	N/A



¡Llame ya al 2205-0000 y alquile su montacargas CAT con respaldo técnico incluido!

También puede visitarnos en nuestras oficinas centrales en Santa Ana: 500 metros norte de la Intersección Radial a Santa Ana, San Antonio de Belén. Para consultas, contáctenos al correo electrónico: servicioalcliente@matra.co.cr www.MATRA.co.cr/renta

MATRA  THE RENTAL STORE



Bomba centrífuga IHM. I, 1.5 y 2 HP. Caudal máximo 30 galones por minuto. Presión máxima 50 Psi.

Distribuye: Importaciones Campos Rudin
Tel.: (506) 2257-4604



Equipo de filtración para piscinas. Incluye la bomba de piscina y filtro de arena. De ½ HP a 2 Hp. Marca PSH. España.



Amanco Fusión PPR
Tubería de polipropileno para la conducción de agua caliente, que también puede utilizarse en sistemas de aire comprimido.

Distribuye: Amanco
Tel.: (506) 2209-3219



Tanques de Agua Amanco
Depósitos para Agua Potable de Polietileno Lineal de Mediana Densidad o LMDPE con capacidad para 1200 litros y 1350 litros.



Water Heater Jacket. Cubierta de aislamiento térmico para tanques de agua caliente. Reduce la pérdida de calor hasta en un 40%.

Distribuye: Prodex
Tel.: (506) 2438-2322



Limitador de caudal (economizador de agua para duchas). Permite un ahorro de agua entre un 50% y 60%



Llaves temporizadas o de push, que regulan el consumo de agua. Cierre automático. Marca Tres.

Distribuye: Garoly Brands
Tel.: (506) 2286-2471



Inodoros en variedad de diseños de doble descarga para líquidos y sólidos, de 3 y 6 litros. Grado A. Primera clase. Marca Castel.



Tanque Ecotank con capacidad nominal de 22.000 litros, manufacturado en polietileno de alta densidad. Aprobado por FDA de EE.UU., para agua potable y gran cantidad de sustancias químicas.

Distribuye: La Casa del Tanque
Tel.: (506) 2227-3722



Cisterna Ecotank con capacidad nominal de 4200 litros manufacturado en polietileno aprobado por FDA de EE.UU., para agua potable, para uso aéreo o subterráneo. Diseño esférico para contrarrestar las presiones recibidas interna y externamente.

El Sistema de Masaje por Aire

Ib Spa, mediante su compromiso con la innovación y satisfacción de sus clientes, introduce al mercado los Sistemas de Masaje a través de aire.

Por Ib Spa

Los beneficios del masaje a través del aire son innegables, pero ¿cómo trabaja? Es muy simple, un Soplador de Aire (Air Blower), empuja el aire hacia un distribuidor, y éste lo direcciona hasta los jets estratégicamente instalados dentro de la bañera. El Masaje por Aire fue desarrollado en Europa en los años 80. Inicialmente, fue creado para usos médicos en hospitales con el fin de proveer un masaje terapéutico no agresivo y con estándares higiénicos muy altos. Algunos años después, fue introducido al mercado comercial. Con los años ha venido ganando popularidad y es reconocido por ser el Sistema de Hidromasaje que brinda mayor variedad de opciones y con las más incomparables características. El Masaje por Aire relaja los músculos mien-

tras estimula la producción del analgésico natural de nuestro cuerpo, la hormona llamada Endorfina. Millones de pequeñas burbujas de aire que suben a la superficie y que tienen efecto en los tejidos corporales similar al de un fino masaje mediante palmadas. Este sistema influye considerablemente en el sistema de la circulación linfática y la presión arterial. Esta combinación de factores crean un efecto incomparable y a la vez una relajación física mientras alivia los dolores musculares producto del estrés, lesiones físicas, artritis, osteoartritis, reumatismo, entre muchos otros padecimientos. Por otro lado, simplemente disfrute de la relajación psicológica después de un largo día de trabajo, mientras se dedica un momento de relajación total. Fuente: ib SPA.

El Masaje por Aire fue desarrollado en Europa en los años 80. Inicialmente, fue creado para usos médicos en hospitales con el fin de proveer un masaje terapéutico no agresivo y con estándares higiénicos muy altos.



bañeras • hidromasaje • spa



Tel: (506) 2453-1250 ventas@ibindustrial.com
www.ibspas.com






Premio Ibero Americano a la calidad e Innovación 2008 Chiri Vasallo.

La empresa comenzó en 1974 con la idea de reconstruir los envases metálicos que llegaban del exterior con materias primas y una vez procesados, reubicarlos en la industria nacional. Realizaba así una labor de reciclaje que era bien recibida por la sociedad. Luego de un proceso de cambio y modernización, la empresa diversificó sus servicios hasta convertirse en uno de los líderes del mercado en la reconstrucción de estañones.

Su constante búsqueda de nuevas líneas y productos, la llevaron en los años 90 a encontrar un nicho en el mercado ocupado con tanques de fibra de vidrio hechos de manera artesanal, además de los de fibrocemento. A partir de este momento se dedicó a la investigación de estos productos y la viabilidad del proyecto.

La Casa del Tanque S.A. comenzó en 1996 como parte de un sólido grupo de empresas cosntituido desde 1974, esta segmentó la comercialización de productos tales como tanques para captación de agua, fosas sépticas y toda una amplia gama de productos de uso doméstico e industrial todo de la prestigiosa marca Ecotank®.

Gracias a esta labor y empeño que Ecotank Rotomolding S.A. a puesto en cada uno de los proyectos tomados y más aún gracias a la confianza que los miles de consumidores han puesto en nuestros tanques, es la que hoy nos lleva a haber sido galardonados con el **Premio Ibero Americano a la calidad e Innovación 2008, llamado Chiri Vasallo.**



¡El mejor tanque!



¡El mejor tanque!

- 100% POLIETILENO VIRGEN
- MATERIA PRIMA APROBADA POR F.D.A. (U.S.A.)
- CON FONDO REFORZADO, HIGIENICOS Y DURABLES
- TECNOLOGIA DE AVANZADA
- ACCESORIOS INCLUIDOS
- CALIDAD SUPERIOR CON GARANTIA DE FABRICA
- ALTA RESISTENCIA Y FLEXIBILIDAD
- FACIL INSTALACION



Distribuidos por:



Tel.: 2227-3722

Encuéntrelos en la mejores ferreterías del país.

San José • Real Cariari • Ochomogo • Zurquí
info@lacasadeltanque.com www.lacasadeltanque.com
Costa Rica • Panamá • Nicaragua • Honduras

Importaciones Campos Rudin Una "bomba" de especialistas

La compañía recientemente obtuvo la representación de bombas DAB de Italia, con bombas centrífugas, multietapas, de acero inoxidable, para agua caliente, aguas negras y residuales, bombas y motores sumergibles.

Precisamente, la fábrica de bombas DAB es parte del Grupo Grundfos.

El Ing. Óscar Campos, Gerente General de la empresa, comenta que "esta compañía conforma el grupo de sistemas de bombeo más grande del mundo".

Con esto, los clientes de Importaciones Campos Rudin se verán beneficiados, pues pueden obtener no solo una oferta más amplia en sus departamentos de bombas, sino las ventajas de "mucho más asesoría, capacitación, repuestos, servicio de taller y una garantía efectiva".

Con respecto a los valores técnicos de la marca con que cuentan estos nuevos equipos, Campos destaca que las bombas DAB poseen protección térmica incorporada, roles sobredimensionados para una mayor duración, "además muchos de los modelos tienen cobertor trasero en plástico de ingeniería, resistente a los golpes y a la corrosión".

Con la obtención de esta representación, el Ingeniero Campos comenta que los clientes pueden aumentar la venta de este tipo de bombas, en primer término porque se trata de productos de alta calidad, por sus ventajas técnicas ya mencionadas, y porque son bombas con un respaldo profesional tanto de su empresa como del Grupo Grundfos.

Y con respecto a los productos de la competencia, el ingeniero señala que los elementos diferenciadores se encuentran en que estas

bombas son fabricadas 100% en Italia, bajo procesos automatizados de robots y centros de mecanizado, totalmente computarizados "que garantizan la calidad de todos los equipos. Estos elementos hacen que los productos sean más competitivos y se diferencien de los productos de los competidores".

STIEBEL

Además de esta nueva oferta, Importaciones Campos Rudin continúa con la comercialización de sus productos tradicionales como los calentadores Stiebel, hechos en Alemania, con garantía real de 3 años, "una alta tecnología y altos estándares de ahorro en la energía eléctrica".

"Como novedad, ya contamos con calentadores STIEBEL tipo tanque, además de los

calentadores de paso instantáneos", cuenta Campos.

Igualmente, la compañía continúa brindando a sus clientes los valores agregados de siempre, como las visitas continuas a sus negocios para conocer sus necesidades y brindarles solución.

"Sobre todo en momentos en que la crisis acecha, sabemos que los clientes requieren todo nuestro apoyo", dice Campos.

Precisamente, para estos tiempos de recesión, el Ingeniero Campos recomienda a los clientes estar en revisión constante de inventarios, "lo que no significa comprar menos sino comprar lo que se necesita, asegurarse de tener de todas las líneas, especialmente las más sensibles, para que los compradores no se vayan para otros negocios".



El Ingeniero Oscar Campos, Gerente General de Importaciones Campos Rudin, comenta que la empresa recientemente obtuvo la representación de las Bombas DAB, de Italia, con lo que esperan trasladar mayores beneficios a sus clientes.



16 AÑOS A SU SERVICIO

Tenemos la bomba y el calentador de agua que usted necesita



Calentadores
STIEBEL ELTRON
Made in Germany



Calentadores
TEMPRA



Instalamos Bombas y Calentadores
Contamos con Taller de Servicio y Repuestos Originales

CONTÁCTENOS:
Importaciones Campos Rudin S.A.
TEL: (506) 2257-4604 • FAX: (506) 2257-5835 • camrudin@racsa.co.cr
www.camposrudin.com

Nuevo purificador para agua potable de Amanco

Purifique el agua que consume con cleandrop

- Brinda una garantía de purificación del 99.99%.
- Agua más pura, con mejor sabor y más segura para su consumo y la preparación de alimentos son las ventajas que ofrece este nuevo producto que comercializa Amanco

Tomar agua más pura ya es posible con el purificador de agua Cleandrop de Amanco, por medio del cual se le brinda al consumidor más seguridad del agua que toma en su vivienda, ya que el Cleandrop elimina y remueve las bacterias, microorganismos u otras sustancias.

Con Cleandrop ya no será necesario comprar botellas o bidones de agua para su hogar, por su tamaño se instala sobre el mueble de cocina o debajo del fregadero y una vez conectado a un tomacorriente de 110 voltios se disfrutará de un agua más pura y segura.

Este purificador que distribuye Amanco bajo

licencia exclusiva del fabricante, combina cuatro tecnologías: ozono, luz ultravioleta, fotooxidación y filtro de carbono que permiten remover el cloro, metales pesados, químicos orgánicos y eliminar bacterias, así como microorganismos u otras sustancias.

“Con Cleandrop ofrecemos un purificador de agua que brinda una garantía de purificación del 99.99% del líquido que pasa por medio de sus cuatro tecnologías, por lo tanto, es una solución muy eficiente, de fácil instalación y mantenimiento con todo el respaldo y garantía que otorga Amanco” manifiesta Jimmy Castillo, Gerente de Distribución de Amanco.

De acuerdo con los datos más recientes del Instituto Costarricense de Acueductos y Alcantarillados (AYA), 730 mil costarricenses consumen agua sin ningún tipo de tratamiento. En cuanto al mantenimiento es muy sencillo y no requiere de herramientas especiales. El filtro de carbón debe sustituirse una vez al año y la lámpara ultravioleta deberá reemplazarse una vez que se cumplan los 10000 ciclos de encendido y apagado. Además Amanco ofrece una garantía de un año, así como el stock de filtros de carbón y lámparas ultravioletas que deben sustituirse para un óptimo funcionamiento del purificador.

AMANCO
Más Innovación en Tuberías

Tómese la vida en cada gota

cleandrop

CLEANDROP combina 4 tecnologías para garantizar la seguridad del agua que usted ingiere. Ozono, luz ultravioleta y fotooxidación para destruir microorganismos, incluyendo bacterias y virus. Filtración con carbón a una micra para remover quistes parasíticos, cloro y metales pesados.

Purifíquela con **cleandrop**

Amanco Tubosistemas de Costa Rica S.A. Del Puente Franciso J. Orlich 150 mts oeste. La Asunción de Belén, Heredia.
Tel.: 2209-3400 • Fax.: 2209-3300 • info.costarica@mexichem.com • www.amanco.cr

CONMETAS

Congreso de Mercadeo y Ventas
4 y 5 Agosto Hotel Crowne Plaza Corobici

¿Cómo negociar para vender más?
(Cultura China y Japonesa como referencia)
Conferencista: M.B.A. Edgar Medina, Gerente Administrativo y Comercial de Agro Exportaciones MEMOSA S.A.

El Liderazgo en la estrategia empresarial para épocas difíciles.
Conferencista: Dr. Carlos Calvo Aguilar Doctor en Química Farmacéutica y Máster en Administración del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas, INCAE.

Vea todas las charlas en WWW.CONMETAS.COM

Para Inscripciones
Tel: (506)2231-6722 ext. 124, 130 y 150
Contacto: Milagro Obando
Tel: (506)2231-6722 ext.132
email: milagro.obando@eka.net

2009

Alcanza la cumbre de tus objetivos

Éxito
Resultados
Promociones
Comunicar

ORGANIZA: **EKA** LA REVISTA EMPRESARIAL

CONFIES
CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

21 y 22 octubre,
Hotel Corobici,
San José, Costa Rica.

Pensando en el contexto actual, donde la turbulencia en los mercados financieros ha pasado a ser parte de lo común, hemos preparado una valiosa agenda de conferencias para ofrecerle a usted los instrumentos de actualización que sean clave para que su gestión sea exitosa.

En el Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas, ejecutivos y directores que operan en el mercado financiero pueden encontrar nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia en su trabajo.

Dos de las charlas a presentar serán:

- Políticas de responsabilidad social empresarial y su efecto en el valor empresario
Expositor: Roxanna Víquez Salazar, Red Financiera BAC-Credomatic
- Nuevos horizontes para una banca con futuro.
Expositor: José Luis Altolaguirre, Socio y Director General Tatum Global Consulting, Costa Rica-España

Para más información:
Ejecutiva de Confies: Katherine Thomas, Tel. 2231-6722 Ext. 147 katherine.thomas@eka.net
Para reservar participación en el congreso:
Johana Argüello, Cel. 8812-0422, johana.arguello@eka.net
Astrid Madrigal, Tel: 2231-6722 ext. 124, astrid.madrigal@eka.net
Para reservar stand y patrocinios
Sara Bado Cel. 8815-6194, sara.bado@eka.net

Vea todas las charlas en:
www.confies.org

EKA LA REVISTA EMPRESARIAL
BOLSA NACIONAL DE VALORES

EN BODEGA

Arfosa, un aliado en el mercado



Enrique Fonseca, Presidente y fundador de Enfogue, y sus hijos Esteban, Sergio y Arnoldo, abrieron Arfosa con la idea de llevar una solución diferenciada y con respaldo al mercado ferretero.

Tarjeta de presentación

Entre los productos que conforman la tarjeta de presentación de Arfosa destacan: las herramientas de aire con pistolas de gravedad para pintar HVLP WOFU, filtros, reguladores, pistolas de impacto, mototool neumáticos, lijadoras, equipo de seguridad ocupacional, máscaras para soldar y para pintar, máquinas para soldar MIG Sword Fish, compresores, herramienta manual especializada automotriz, equipo hidráulico para talleres de enderezado, abrasivos con discos y piedras de esmerilar, equipos de oxígeno y gases industriales.

Al llamar teléfono: (506) 2285-2260, Arfosa lleva estos productos a las ferreterías, tiendas especializadas en pintura y demás negocios de la industria.



El personal de Enfogue es fiel reflejo de la seriedad que la empresa quiere llevar al mercado con Arfosa.

En todo momento, y sobre todo en épocas difíciles como las que atravesamos, los ferreteros requieren de mayoristas que se conviertan en verdaderos aliados, que les brinden apoyo, a base de productos que posean calidad y sobre todo el respaldo que solo un proveedor serio y responsable puede dar.

Esta regla máxima la entiende calcada y exacta Arfosa, una empresa relativamente nueva en este mercado, y que se rige bajo esta y otras consignas que buscan entregar a sus clientes, un servicio diferenciado, pues sus socios entienden que es la única forma de perdurar y tener éxito en un área cada vez más competitiva.

Los hermanos Arnoldo, Sergio y Esteban Fonseca saben que conquistar el mercado ferretero no es fácil, pero a base de estos valores, ya hay clientes que están plenamente identificados con la empresa.

Arfosa, que nació en el 2004, es hermana de Enfogue, compañía de más de 22 años, en venta al detalle de productos especializados como gas, herramientas eléctricas, abrasivos, entre otros, y que fue fundada por Enrique Fonseca, padre de estos tres hermanos y quien les enseñó que solo a base de un verdadero servicio, se puede lograr que una empresa surja.

“Para cualquier ferretería es difícil prever lo que pueda suceder con su negocio si no cuenta con el apoyo de mayoristas comprometidos en ayudarlo. Nosotros queremos ser parte de ese apoyo, pues entendemos que solo el crecimiento de nuestros clientes procurará el nuestro”, dice Arnoldo, Gerente General de Arfosa.

Con una variedad amplia de líneas, este proveedor se especializa en herramienta especial

para uso automotriz para carrocerías y pintura, además de productos enfocados en aire comprimido, seguridad ocupacional y productos de uso industrial cubriendo las áreas de mecánica automotriz, general e industrial.

Seguimiento continuo

¿Y qué tiene de especial esta empresa que no tengan las demás del mercado y que haga que un ferretero pueda confiar en ella?

Casi de inmediato, Sergio, el segundo de los tres, y quien se desempeña como Gerente de Ventas y está en continuo contacto con los ferreteros, atinó a indicar que “no se trata de vender por vender, o por una comisión, sino de darle al cliente un seguimiento continuo, con productos respaldados, con garantías reales y que tienen muy buenos índices de rotación”.

Arnoldo también destaca otra característica que es la accesibilidad de precio que poseen los productos. “La fama y el prestigio de las empresas se gana a base de servicio y sus productos y en ese sentido, somos un proyecto serio”.

Esteban, el menor, y Gerente de Mercadeo asegura que “cuando uno busca relaciones duraderas con los clientes, se deben establecer buscando tender la mano a quienes nos favorecen con sus compras y para ello la compañía busca colaborar con demostraciones de producto en los puntos de venta, implementando exhibidores, con material publicitario, repuestos y taller de servicio, pero sobre todo con seriedad”.



Su solución Automotriz



Telefax: (506) 2285-2260 • E mail: arfosa@ice.co.cr
Dirección: El Alto de Guadalupe, 250 mts este de la Clínica Jerusalén.

**HÁGALO
UD. MISMO**



Cuando de sistemas constructivos se trata...

Ricardo Guevara, Dependiente, Carlos Guillén Proveedor y David Gamboa, Asistente de Proveduría, de Maflor en Tibás, consultan:

¿En qué consiste y qué ventajas posee el Siding de Plycem?

Ventajas

Entre las ventajas se pueden citar: aislamiento acústico, aislamiento térmico, impermeabilidad, fácil nivelación, estabilidad, facilita las instalaciones electromecánicas, acabados, y las aberturas para puertas y ventanas, entre otras.

El éxito de la aplicación depende en gran parte de la correcta fijación de las piezas a la estructura.

Para fijar Siding a estructuras de acero galvanizado se requieren: tornillos de acero galvanizado Plycem punta broca, autoavellanante, con aletas para metal o punta aguda para madera. La cabeza debe ser tapada con masilla si no se quiere que quede expuesta. (Machimbrado).



En caso de querer exponer la fijación (Siding Machimbrado) se deben usar tornillos de acero inoxidable con punta de broca, cabeza tipo Allen decorativa (Machimbrado).

Para fijar a estructuras de madera: clavos de bronce de 2" con cabeza piramidal decorativa (Machimbrado) o tornillos de acero galvanizado, punta aguda autoavellanante (Traslapado y Machimbrado).

Según el Ing. Alfonso Estrada, Asesor Técnico Comercial de Plycem, este producto se compone de fibrocemento que integra la resistencia y durabilidad del cemento, con la trabajabilidad de los acabados de la madera.

"Es ideal para paredes exteriores, fachadas y todo tipo de elementos arquitectónicos en residencias, edificios institucionales, industriales y comerciales", comenta el ingeniero.

Se distinguen dos tipos de Siding:

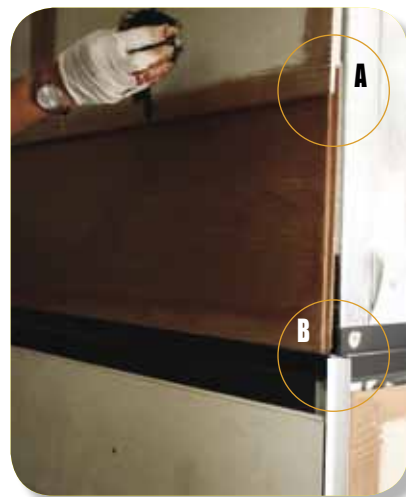
A. Siding Traslapado: diseñado para que cada pieza traslape sobre la inferior. Las tabillitas se ensamblan entre sí una a la otra en sus extremos laterales mediante un machimbre convencional (ensamble de macho y hembra) y en los bordes horizontales superior e inferior por un machimbre traslapado, lo que asegura las piezas sin afectar el aspecto decorativo.

B. Siding Machihembrado: diseñado para que las piezas se ensamblen una dentro de la otra, en sus cuatro lados, formando un plano único. El ensamble se logra mediante machimbres convencionales.

Siding Plycem es pintable y para ello se recomienda según el ingeniero Estrada, utilizar selladores o pinturas base agua. Igualmente, es posible el uso de tintes en base agua.

El Siding viene en cuatro estilos: clásico, victoriano, De Luxe, y Cedro.

Este sistema constructivo cuenta con varios accesorios para dar mejores acabados a las obras, tales como esquineros y botaguas, para rematar y acentuar las esquinas.



Guía de Proveedores

CLASIFICADOS

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
ALMACÉN		
Almacén Mauro	2220-1955	2220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA		
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
CONSTRUCCION		
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 Rafaeleño 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		
Agua Eléctrica Centroamericana	2261-1515	2237-8759
Almacén Electrico 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
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

Consortio 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 CONSTRUCCION

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

MAYORITAS

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



PLASTIMEX S.A. Tel: 2453-1251 • Fax: 2453-1873
www.plastimexsa.com

SERVICIOS

Condicen Ltda.....	2282-1949	2282-1950
Eivatrom 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

Expoferretera internacional

Las oportunidades de negocios, de contactar nuevos proveedores y clientes, de mostrar y conocer productos nuevos, de aumentar las ventas y promover estrategias, que siempre identifican a Expoferretera, estarán ahora en el 4to y 5to piso del Mall Real Cariari y con la ventaja de tener expositores y compradores internacionales.

Expoferretera 2010, se celebrará en la Torre Geko, en los altos del Mall Real Cariari, en San Antonio de Belén, muy cerca de su antigua sede en Pedregal. Las fechas para la feria serán del 6 al 8 de mayo del 2010.

Uno de los principales objetivos que perseguirá la feria, además de generar la visita de ferreteros nacionales, será la de buscar aumentar la llegada de asistentes y expositores internacionales, y para lograrlo, la Revista TYT, se enfocó en establecer contactos con otros medios especializados de varios países.

La labor para atraer tanto visitas nacionales como internacionales, se ha intensificado desde este momento, ya que la organización reconoce que el éxito de cualquier feria lo establece la calidad de los visitantes.

Una de las principales metas está orientada a tener la presencia de fabricantes directos, ya que muchas compañías de productos ferreteros buscan encontrar un enlace o puente para ingresar en los mercados centroamericanos.

Interés global

Con respecto a la presencia de más compradores internacionales, por ejemplo, la revista de la Asociación de Ferreteros de Nicaragua (AFENIC) ha mostrado interés en la feria, precisamente para traer a sus agremiados y promover la venida de empresas como expositoras. Otros medios, especialmente electrónicos y distintas cámaras y asociaciones ya han dado visos para estar

presentes en Expoferretera 2010.

Para ello, la organización genera todas las semanas, informaciones que se envían a potenciales visitantes de distintos países para generar una atención mayor en el evento.

Asimismo, la visita y la presencia de la revista en distintas ferias internacionales y en giras al interior del país, enmarcan una estrategia clara, tendiente a mejorar la presencia de visitantes especializados.

Precisamente, la nueva sede tiene como ventajas el espacio amplio de parqueo, alrededor del Mall Real Cariari.

Otra de las estrategias que se ha implementado para mejorar la oferta en cuanto a

expositores y compradores internacionales, ha sido la apertura en Facebook de un enlace tanto de la Revista TYT, como de Expoferretera, en el que se interacciona a diario con especialistas en el sector de la construcción y ferretería, a nivel nacional e internacional. Este enlace se accede a través del nombre ferreteriaayconstruccion. Incluso muchas empresas, como el caso de Europa, ya conocen de Expoferretera.

Para esta nueva edición, se realizará en forma simultánea con el evento, el II Congreso Ferretero, con temas tendientes y dirigidos a mejorar la gestión ferretera de los participantes del sector. Los Retos Ferreteros también tendrán su espacio.



Una de las ventajas que otorgan las ferias a los ferreteros, por ejemplo, es poder observar, comprobar y conocer el rendimiento y ventajas de productos nuevos. Para el 2010, Expoferretera se plantea el objetivo de atraer mayor presencia internacional tanto de expositores como compradores.



expo FERRETERA internacional

Expositores, congresistas y visitantes internacionales estarán también presentes en la edición No.12 de este gran evento.

- ✓ 4 Charlas en Congreso Ferretero
- ✓ 100 Demostraciones
- ✓ 210 Stands
- ✓ 2000 Productos Nuevos





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

¿Recesión toca fondo?

que le espera a América Latina, la OCDE prevé una contracción del 8% para México, del 0,8% para Brasil y del 1,6% para Chile en 2009.

Lo anterior indica que un descenso verdaderamente catastrófico ha quedado descartado y que tendremos que tener paciencia hasta que las condiciones económicas vuelvan al nivel que estábamos acostumbrados.

Otro factor que debemos tomar en cuenta es que la velocidad del rebote no será igual en todo el mundo. China es un de las zonas donde se producirá más rápido, mientras que en Estados Unidos el fin de las medidas de estímulo fiscal y la necesidad de reparar

los balances de los bancos, significa que la recuperación podría ser débil e insuficiente, para compensar el desempleo de alrededor del 10%. Y no debemos olvidar que Estados Unidos es nuestro principal socio comercial.

Para que la liquidez de su ferretería no se vea tan afectada por todo esto, le presento algunos consejos, muchas veces conocidos, pero no aplicados, para terminar de sobrevivir a la crisis:

• **Negociar con proveedores.** Se puede pedir un retraso de los pagos, fraccionarlos, etc. Esta negociación también será difícil, pues probablemente el proveedor estará en la misma situación

que nosotros. Pero "más vale cobrar más tarde o ir cobrando poco a poco, que no cobrar".

• **Reducir stocks.** Habrá que intentar reducir al máximo el stock de materias primas o productos terminados. No es necesario llegar al 100% si sabemos que no vamos a venderlo todo.

• **Recortar gastos innecesarios.** Hay veces las empresas tienen una serie de gastos que no son necesarios y que normalmente se tienen para mejorar la calidad del trabajador. Por ejemplo, si hay café, agua, snacks, etc; gratis para los trabajadores. Si se opta por esta medida, habrá que dejar claro que se trata de algo temporal.

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Amanco	Ana del Carmen Acosta	Mercadeo	2209 34 00	N.D	3482 1000	ana.acosta@mexichem.com
ARFOSA	Arnoldo Fonseca	Gerente General	2285 22 60	N.D	N.D	arfosa@ice.co.cr
Audio Accesorios de Costa Rica	Jorge Blanco	Mercadeo	2218 14 39	2219 27 18	N.D	audioaccesoriosjblanco@yahoo.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D	mcoronado@coflex.com.mx
Galvagrid S.A	Lorenzo Parisi	Administrador	8823 94 44	N.D	N.D	galvagrid@hotmail.com
IB Industrial S.A	Cesar Badilla	Gerente General	2453 12 50	N.D	N.D	cbadilla@ibindustrial.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Campos Rudin	Oscar Campos	Gerente General	2257 46 04	2257 58 35	N.D	camrudin@racsa.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
La Casa Del Tanque	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18		davidp@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Matra	Ruth Mora	Mercadeo	2205 02 41	2282 43 21	N.D	rmora@matra.co.cr
Phelps Dodge Cable	Hernán Calvo	Jefe de Mercadeo	2298 48 00	2293 41 50		hernan_calvo@pdic.com
Renteco	Jennyfer Quesada	Asistente de Mercadeo	2257 43 73	2257 43 87	N.D	jquesada@renteco.com
Schneider Electric Centroamérica	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D

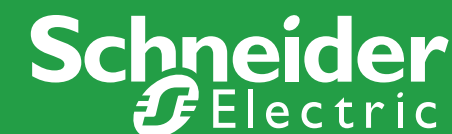
Oferta Eléctrica Residencial. Cuando la seguridad es lo primero



Schneider Electric trabaja en el desarrollo de soluciones eléctricas integrales que buscan optimizar la seguridad y confort de bienes y personas, contamos con la más completa gama de interruptores termomagnéticos, centros de carga, distribución de voz, datos e imagen para su hogar, así como líneas de accesorios eléctricos para tener el mayor control de sus ambientes, y todos con una estética limpia y moderna. Schneider Electric tiene los componentes orientados a optimizar el consumo de energía en toda su red eléctrica.

Productos, Soluciones y Servicios del experto en administración de energía a su disposición.

Make the most of
your energy



→ 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.

