

Suscríbese en: www.tytenlinea.com

tuercas y tornillos



Un negocio con toque femenino



La Bloquera Hermanos Chavarría, en San Juan de San Ramón, busca oferentes interesados en un negocio con una trayectoria de casi 30 años, un área de 5500 m², y una ferretería visitada hasta por los próceres de la patria.

- 16 Especial de abrasivos
- 24 ¿Quién es quién en tornillería?
- 32 Especial de Productos de alta rotación

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



SETIEMBRE 2010 / AÑO 14 / NO. 171

Productos para Construcción



Adhesivo para pisos Plus



Adhesivo para pisos Estándar



Mortero para Repello Fino



Mortero para Repello Grueso



Mortero Impermeabilizante



Mortero de Reparación



Pasta para Gypsum

Presentamos la nueva línea de morteros para la construcción Sur, diseñada para cumplir con las mayores exigencias del sector constructivo, y fabricados bajo los más estrictos controles de calidad. Esta nueva familia de morteros Sur incluye el Adhesivo para pisos Plus y Estándar, Repello Fino y Grueso, Mortero Impermeabilizante y de Reparación, así como la nueva Pasta para Gypsum. Que Integran tecnología europea brindando la más alta calidad en morteros premezclados.

se nota
que es **SUR**
www.gruposur.com

LANCO



Ya NO importa qué hay al otro lado de la pared

Selle, impermeabilice y pinte
de una sola vez.

DRY COAT de LANCO
tiene el poder de 3 en 1.

Llámenos al 2438-2257 • www.lancopaints.com

AHORA
en miles de colores
a escoger



En nuestra próxima edición

OCTUBRE / TYT 172

Especial de pintura, químicos, aerosoles y accesorios

Pintura para exterior e interior, barnices, especialidades, impermeabilizantes, anticorrosivos, automotriz, escaleras, brochas, lijas, espátulas, adhesivos y mucho más.

Productos del agua

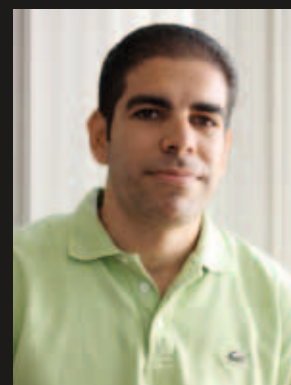
Bombas para agua, tanques para agua, sistemas hidroneumáticos, hidrolavadoras, filtros, mangueras y plomería, tubería, grifería interna y externa, etc.

ADEMÁS

¡El manejo de inventarios y el servicio al cliente están cambiando!

Cierre Comercial:
27 de Setiembre

Anúnciese en TYT



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Tel.: 2231-6722 ext.137

CONTENIDO



Las fraguas de Cemix, son fabricadas por la compañía tanto con arena y sin ella P. 48

8 PINCELADAS

14 MERCADEO

Reuniones y productividad

Estudios realizados por numerosas Escuelas de Negocios, han demostrado que las reuniones son uno de los factores que roban más tiempo y productividad, a personas y organizaciones.

16 ESPECIAL DE ABRASIVOS

El sector de corte, lijado y desbaste sigue desarrollando tecnologías sofisticadas, orientadas a facilitar la venta en las ferreterías, y hacer el trabajo de los usuarios más eficiente.

24 EN CONCRETO

¿Quién es quién en tornillería?

Un mercado repartido entre pocos oferentes que luchan por mantener sus anaqueles con un amplio surtido para seducir cada vez a más clientes, pero que a

vez también le guñen un ojo al factor precio, en el entendido que el sector ferretero, posiciona para efectos de toma de decisiones, esta variable como primaria.

32 ESPECIAL DE PRODUCTOS DE ALTA ROTACIÓN

La oferta de los mayoristas sigue siendo cada vez más competitiva, lo que favorece a la red de distribución con productos de mayor rotación. Un catálogo y guía de compras para estar al día en el negocio.

ESPECIAL DE ABRASIVOS P. 16



PERFIL

46 Dispiesa: solución de hierro

Distribuidora Piedades atiende el mercado ferretero y de la construcción a ritmo de atención personalizada, cumplimiento, respeto y asesoría, al ofrecer bajo su marca Dispiesa un negocio de ganar-ganar con cubiertas y sistemas para techo y láminas lisas, en medidas estandarizadas y especializadas de acuerdo con los requerimientos de sus clientes.

48 Las estrellas de Cemix

En este momento no solo no hay junta que se resista al abanico 18 de colores, ni junta que quede mal rellena con las fraguas de Cemix, que son fabricadas por la compañía tanto con arena y sin ella.

50 EL FERRETERO

Una bloquera con toque femenino

La Bloquera Hermanos Chavarría, en San Juan de San Ramón, busca oferentes interesados en un negocio con una trayectoria de casi 30 años, y una ferretería visitada hasta por los próceres de la patria y un imán de clientes.



Encuentra dentro de las pinturas Protecto y Glidden, Monedas Kativo para comprar lo que quieras en los negocios participantes y Tiendas Decor.

Aplican restricciones. Ver reglamento en www.grupokativo.com. Promoción válida hasta el 28 de febrero de 2011.



Protecto
LA DURADERA

Glidden

DIRECTOR EDITORIAL

Lo valioso de una asesoría

antes de ingresar al negocio, y solicitó un fregadero de sobrepoper.

De inmediato, su pedido complacido y el cliente feliz. Sin embargo, una hora después, el comprador retorna, busca nuevamente al dependiente que lo atendió, y no porque éste tenga memoria fotográfica, sino porque desde el momento mismo que el vendedor lo atendió, inició una relación de confianza. Y el cliente pregunta: ¿me podría decir cómo debo instalar el fregadero, es que trae unas prensas, un empaque, que no sé cómo se usan y quiero ponerlo sobre granito? Ahora sí, aquí es cuando diríamos que no se trata de vender por vender...

Pero véamos cómo acaba esta historia. Ante tal bombardeo, al dependiente no le quedó más remedio que invocar la ayuda de uno de sus compañeros, suponríamos que al de más experiencia, o por lo menos alguno que haya recibido una capacitación en instalación de piletas. Poco a poco y entre los dos, resolvieron el apuro del cliente, explicando primero cómo debía poner el empaque y posteriormente las prensas. Esperemos que a estas alturas el comprador haya entendido porque en la asesoría ni hubo un fregadero ni un empaque y ni prensas como para que

la explicación quedara más clara. Al final, ya el cliente habiendo entendido, lanzó la última pregunta: ¿Después de instalarlo, a la junta entre el granito y el fregadero, le puedo poner silicón o es mejor Duretán? Muy seguro, vendedor indicó que "ah, si le pone silicón le queda mucho mejor..."

Hasta aquí, no sabemos si la explicación fue tan efectiva como la instalación que pudo lograr el comprador.

Punto 1: el cliente establece una relación de confianza con el vendedor, en el que espera que éste sepa todo, que sea como su confidente, su mejor amigo.

Punto 2: si no está seguro o tiene el conocimiento o la capacitación, mejor absténgase de asesorar. En ese caso, busque ayuda y en última instancia llame al proveedor.

Punto 3: tenga en cuenta que no todos los clientes son profesionales, muchos de ellos hacen las cosas por primera vez y esperan que el vendedor les indique la forma correcta de hacerlo. Lo que el vendedor les diga, lo toman como sagrado.

Punto 4: Si brinda una buena asesoría, fijo el comprador retornará, si la asesoría es mala o equivocada, reste al negocio un promedio de 10 clientes.



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Aunque en el título y solo mencionarlo pareciera un asunto sencillo, no lo es tanto. La asesoría en manos de un ferretero, de un vendedor de mostrador, de un especialista del negocio, es un tesoro de incalculable valor, o bien, viéndolo del otro lado, hasta un cuchillo de doble filo que "suspira" en la nuca.

Lo que voy a contar no me lo inventé, pasó, sigue pasando y suele pasar con frecuencia.

Un cliente llegó con el afán con que llegan todos los compradores, esperando ser atendidos de inmediato, y sin tener que describir mucho lo que requieren, y como esperando que el dependiente ya sepa lo que quiere

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

Asesor Comercial

Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

Tel.: 2231-6722 ext.137

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano
Iranía Salazar Solís

Foto portada

Hugo Ulate Sandoval

Suscríbase

www.tytenlinea.com

Circulación

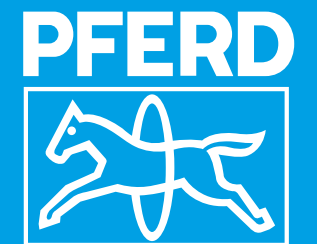
suscripciones@eka.net
Tel. 2231-6722 ext152



www.tytenlinea.com

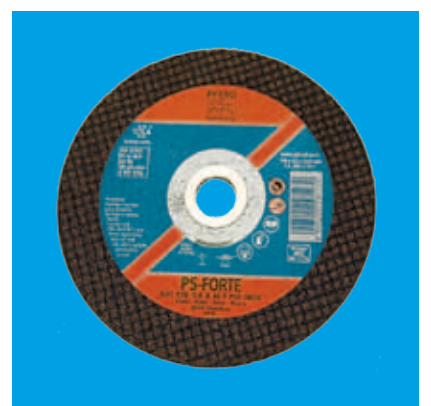
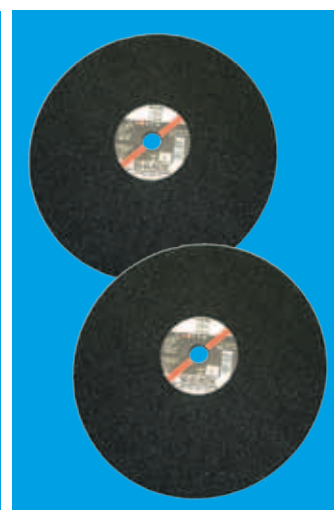
Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica



UN ALIADO DE CALIDAD

Los discos PFERD se utilizan para resolver las tareas más demandantes de desbaste, corte o acabado de superficies, brindando el mejor resultado costo-beneficio, gracias al especial cuidado que ponemos en la calidad de confección, a la constante innovación, desarrollo y al soporte técnico de nuestros ingenieros de producto para encontrar la mejor y más óptima solución a sus demandas.



Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- \$80,3 millones en negocios son la expectativas de Expocamacol
- Ternium adquirió la participación mayoritaria en siderúrgicas de Colombia
- Cofersa reúne representantes de Bosch en el país
- Excavadora modelo 950 Strata Raisebore Machine, permitiría rescate de mineros chilenos

CENTRAL TELEFONICA TEL.: 2211-5000

www.abonosagro.com

Mayoreo Abonos Agro: de Madisa 200 m Norte y 200 m Oeste.
Horario: lunes a viernes de 7:00 a.m. a 5:30 p.m.



TRUPER

Distribuido por:

UNIDOS
Mayorero
En ferretería... todo

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

Cemex lanzó Construrama

Cuando le preguntamos a Santiago López, Propietario de la Ferretería Pereira López de Siquirres, Limón, sobre la razón de ser un afiliado más de Construrama, con mucha seguridad indicó: “es que esto nos va a traer muchos beneficios, a nosotros como negocio y a nuestros clientes, pues nos van a pintar la ferretería, a capacitar y ordenar para mejorar el servicio al cliente y vender más”.

Cemex arranca con 80 puntos de venta en todo el país, afiliados a esta franquicia, y su inversión inicial ronda los \$3 millones.

En la actividad de lanzamiento oficial, Tracy Porras, Gerente de Construrama indicó que el proyecto nace como una alianza estratégica con los clientes distribuidores a los que se les apoya con capacitación, publicidad, imagen estandarizada e implementación de herramientas para mejorar su servicio y rentabilidad.

Las 80 ferreterías están ubicadas en Heredia, San José, Guanacaste, Cartago, Alajuela, Pacífico Central, Caribe y Zona Norte. Los negocios se identifican por los colores de la franquicia (azul y anaranjado)



Santiago López, Propietario de la Ferretería Pereira López de Siquirres, Limón, es uno de los afiliados a la franquicia Construrama de Cemex.

y sus respectivos rótulos.

“La ventaja de este programa es que los propietarios de los negocios mantienen su autonomía y sus decisiones en la compra y venta de todos sus artículos”, aseguró Porras.



German Quesada, Propietario de las Gravilias, Gilberth Quirós, Propietario del Guadalupano y Carlos González, Gerente General de Cemex, compartieron en el evento de lanzamiento de Construrama.



Todo lo que usted necesita para su construcción, encuéntrelo en cualquiera de los **80 Construrama** en todo el país.

www.construrama.co.cr
Centro de servicio: 2201-2020

Construrama
Siempre sí

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

INNOVACIÓN NUESTRA HERRAMIENTA DIARIA

Laca Autocatalizada para madera.
Producto de un componente fabricado con resinas 100% poliuretano.

- 1 SOLO componente.
- Alto brillo y transparencia.
- Libre de plomo y mercurio.
 - Puede usarse como fondo y acabado.
- Gran flexibilidad y adherencia.
 - Película muy resistente.
- Alto relleno y baja viscosidad.
 - Acabado brillante, satinado y mate.
- Protege y embellece muebles, puertas, artesanías y otras superficies de madera, en el campo industrial o doméstico.



Tels.: 2279-9555 / 2279-9993
Fax: 2279-7762
email: mobando@celcocr.com

CELCO
es calidad

PINCELADAS

El que a hierro trae... A hierro vende

Para quienes están faltos de hierro y a punto del coma anémico, esta información les interesa, pues en este momento, el mercado costarricense posee una buena dosis de acero, y ahora se ve incrementado con la presencia fuerte de Corinca, que llega a competir de tú a tú con otros fabricantes de acero que están instalados en el país como Inca y Arcelor Mittal.

Corinca envía producto desde El Salvador, donde está su planta. Ya varios son los ferreteros que no solo han comprado varilla en varias denominaciones sino otros productos del preciado "comodity".

Cosmac con sus asociados, recientemente hicieron compras directas a esta empresa, y ya otros ferreteros también han dado una probada.

"Ya les he comprado en varias ocasiones, y debo decir que se trata de varillas de una muy buena calidad, y si eso se le puede agregar un buen precio, la satisfacción es mayor", cuenta Edgar Picado, Propietario de los negocios de Agrologos en San Carlos, quien reafirma que son varias las carretas de varilla que ha adquirido de esta empresa salvadoreña.

Otros negocios que también ha

empezado a hacer compras a Corinca son Epa, Ferretería Boston, Coope Palmares, Ferretería Rojas y Rodríguez, y Ferretería Rojas y Monge.

Corinca es una empresa que tiene 30 años de experiencia en la fabricación de varilla, que pertenece al mismo grupo de Imacasa. En ese sentido, precisamente Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa Costa Rica, dice que la intención de la empresa con la entrada de sus productos al país, es abarcar más mercado y además de la varilla comercializa malla electrosoldada, varillas cortadas y conformadas listas para armar.

"Las varillas se fabrican bajo la norma ASTM - A-615, y antes de ingresar con productos al país se hicieron pruebas de resistencia en el Lanamme (Laboratorio Nacional de Materiales y Modelos Estructurales) para certificar su calidad", cuenta Zamora. Sin embargo, Corinca cuenta con su laboratorio propio para certificar la resistencia y flexibilidad de sus productos.

Zamora comentó que a pesar de venir desde El Salvador, la empresa mantiene una alta competencia en cuanto a precio, lo que le estaría permitiendo llegar a más negocios ferreteros.

**Corinca tiene 30 años de experiencia
en la fabricación de varilla.**

¡Agua Caliente al Instante!

Banho Nosso 4

Ducha Original

Grifo Eléctrico Móvil

Calentador

Flex Ducha

Super Ducha 4

Super Ducha S

Nueva!

Resistencia con un exclusivo sistema de acoplamiento.

Surtido de Colores

FAME
DUCHAS ELECTRICAS

70 años Pioneerismo haciendo historia

Ahorro de agua, energía y espacio

Tradición, Seguridad y Economía

Distribuidor Autorizado:
MATEX
Información y Ventas al: 2291-7878

Unidad 1 - Brazil

Unidad 2 - São Paulo - Brazil

Unidad 3 - Sabana - Brazil

Unidad 4 - São Paulo - Brazil

Unidad 5 - São Paulo - Brazil

EMPRESA CERTIFICADA
ISO9001

PINCELADAS



La codificación por color es para indicar la capacidad de soporte de las escaleras.

No se dé color y elija el color correcto

En la mayoría de las ferreterías, los clientes llegan preguntando por el número de peldaños, otros por las de vidrio o aluminio, algunos más por las de madera, por las dobles y las de andamio, de dos bandas, de extensión o recta entre otras.

A simple vista, parece tratarse de una venta sencilla, de esas que se hacen todos los días, pero qué pasa si un cliente le dice que quiere una escalera roja, y que además soporte más de 100 kilogramos de peso... ¿Estaría usted dispuesto a vendérsela bajo el riesgo de que no tenga la capacidad que el comprador requiere? O más bien, usted estaría en capacidad de indicarle al cliente que la que debe adquirir es más bien la amarilla, pues tiene la capacidad para soportar el peso que requiere... Pero si no

sabe, mejor no se de el color de no saber, y sepa que en tema de escaleras, el color sí tiene mucho que ver.

En un sondeo telefónico en 6 ferreterías al azar, dirigido a dependientes, 5 indicaron no saber sobre el significado del color en este producto. Uno de los que atinaron moderadamente fue Jorge Araya (hijo) de Ferretería Jorcel, en San Ramón, al afirmar que el color en las escaleras va referido a su resistencia.

Tania Martínez, Representante de INCO (fabricantes de escaleras) para el mercado costarricense, indica que raramente una escalera es conveniente para todos los tipos de trabajo.

La codificación por color es para indicar la capacidad de soporte de la escalera. El rojo es para escaleras que soportan 200

libras (90 kgs) o Tipo III Doméstica, clasificadas para uso ligero de carga como tareas hogareñas. Amarillo para 225 libras (102 kgs) o Tipo II Comercial, para uso comercial medio como trabajos con pintura o manuales. Azul 250 libras (113 kgs) Tipo I, para el uso resistente industrial como eléctrico, pintar y trabajo pesado y naranja 300 libras (136 kgs) Tipo IA - Profesional, para uso de profesionales en la industria, construcción y mantenimiento.

Martínez asegura que en la selección de la escalera correcta, también es importante que el vendedor se haga las siguientes preguntas: ¿qué tipo de escalera se necesita?, ¿qué tamaño y qué se requiere para realizar la tarea?, ¿cuál capacidad de peso se necesita para realizar la tarea?

¿Satinada, minio o anticorrosivo?

Eliécer González, de Centro de Pintura Los González, nos hace llegar la consulta sobre cuándo usar pintura satinada y cuándo no, si es recomendable el uso de minio en superficies metálicas nuevas, y además cuándo usar un anticorrosivo acrílico y cuándo no.

Según Henry Salas, Representante Técnico y Supervisor de Tiendas, de Sherwin Williams, para el caso de la pintura satinada va más en interiores sobre todo en áreas como salas, cuartos de niños, cocinas donde se requiere que la

pintura sea lavable por su exposición a alto tránsito.

“En exteriores, también se puede usar por ejemplo, en edificios donde la acumulación de gente es mucha, y se requiere estar limpiando las paredes”, dice Salas.

En el caso del uso del minio que es un alquídico no se recomienda para superficies metálicas nuevas, “lo recomendable es usarlo en el hierro viejo porque tiene más adherencia. Para superficies galvanizadas como el zinc nuevo, es preferible el uso de un anticorrosivo base agua o acrílico”.



Salas dice que si se trata de un zinc que por ejemplo presenta parchones de herrumbre (óxido), “en estas áreas se puede aplicar un minio rojo, y después cubrir totalmente la superficie con un anticorrosivo a base de agua”.

Patricia Ulate, de Ferretería Danis en Heredia, indica que la pintura satinada no es recomendable para lugares o superficies que presenten mucha humedad ni imperfecciones, porque resaltaría más esos defectos.

Arrancaron motores en Madisa

En la ferretería Rojas y Monge de Grecia Alajuela, están pisando el acelerador hasta el fondo, con una de las líneas automotrices que están comercializando, y según Vilmar Castro, del Área de Proveeduría, les ha ido muy bien con esta línea. “La verdad, es que estos productos están solos. Ya muchos clientes los han llevado, y han vuelto por más”, asegura Castro.

Se trata de la línea de limpieza automotriz Sonax, que distribuye la empresa Madisa, y que según Martín Tagle, su Gerente General, están abriéndose cada vez más paso en el mercado ferretero.

En Rojas y Monge han empezado

a vender productos como ceras, pulidores para parabrisas, antiempañantes y otros. Sin embargo, Tagle afirma que la oferta de la empresa es mucho más amplia, y en la parte automotriz también cuentan, por ejemplo, con aceites y escobillas. “Nos hemos preocupado porque las ferreterías tengan a la mano todo lo necesario para asesorar al cliente, por eso les apoyamos con capacitaciones sobre los productos, además de otorgar otras ventajas como exhibidores y promociones directas en el lugar para motivar a los compradores”, asegura Tagle.

Igualmente, asegura que otra de

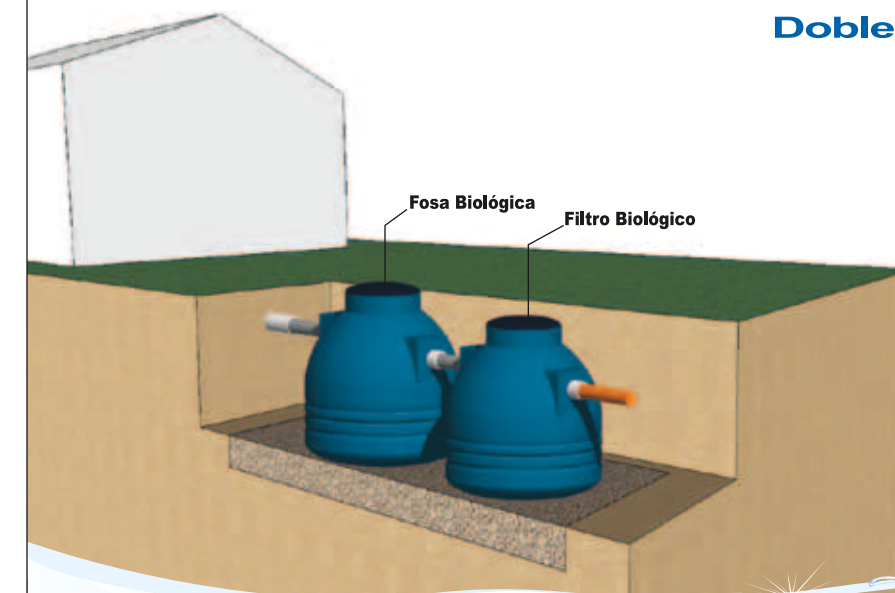


las ventajas de esta línea es que fácilmente pueden arrojar al ferretero entre un 25% y un 40% de utilidad. “Cada vez son más los clientes que acuden a las ferreterías en busca de soluciones a nivel automotriz”.

Martín Tagle, Gerente General y Carlos Murillo, Gerente de Ventas de Madisa, muestran parte de la variedad de líneas automotrices que ofrece la empresa.

Sistema Biológico

Doble etapa



El sistema biológico Ecotank Doble etapa es una combinación de una fosa séptica de polietileno Ecotank adicionada a un tanque Filtro el cual mediante un sistema de filtrado, optimiza el convencional de los tanques sépticos, maximizando la descomposición de las partículas sólidas presentes en las aguas residuales para así ser vertidas de una forma más segura, higiénica y eficiente al medio ambiente.

Tel: 2227-3722 / Fax: 2226-5218

Apto: 1412-1011 San José, Costa Rica

Paso Ancho - Real Cariari - Ochomogo - zurquí

www.lacasadeltanque.com

info@lacasadeltanque.com



Reuniones y productividad

Estudios realizados por numerosas Escuelas de Negocios, han demostrado que las reuniones son uno de los factores que roban más tiempo y productividad, a personas y organizaciones.

Por: Jorge E. Pereira

Reunirse, volver a reunirse y reunirse nuevamente, se ha convertido en un vicio y en uno de los males que consumen tiempo y productividad. En muchas organizaciones la obsesión por las reuniones se ha acrecentado. Los estudios de Mc Leland confirmaron que en nuestros países estamos caracterizados por la afiliación. Esto es que nos gusta mucho reunirnos, estar con gente alrededor sea para celebrar e incluso para trabajar. La soledad - al parecer - es algo que no gusta para nada.

Se tiende a confundir las reuniones sociales, con las reuniones de trabajo. Las reuniones con el personal, para motivar o dar instrucciones, son reuniones de trabajo. Las reuniones de trabajo no son para comentar los partidos de fútbol, ni los chismes de la oficina. Enfocarse en los temas prefijados es lo que hace las reuniones de trabajo eficientes y productivas. Las reuniones de coordinación entre los diferentes elementos de una organización son absolutamente necesarios. Lo que son nocivos son los excesos de

las mismas.

En la actualidad, existen herramientas que permiten contacto y colaboración en forma permanente. Estas herramientas hacen cada vez menos indispensables las reuniones.

Para ampliar información o dar instrucciones basta, muchas veces, con un correo electrónico. Las audio y video conferencias se encuentran al alcance de todos. Programas como Skype, Acrobat.com, son solo algunos de los cientos de ellos disponibles. Para compartir, en tiempo real, documentos, presentaciones y hojas de trabajo basta con tener cuenta en Gmail, Hotmail, Soho.

Principios

Las reuniones no desaparecerán. Solo se irán haciendo menos frecuentes, en la medida en que se aprenda a utilizar las nuevas herramientas.

Si se quiere que las reuniones sean verdaderamente productivas, hay que seguir ciertos principios.

¿Necesaria? Asegúrese de que

una reunión es la herramienta adecuada para lograr los objetivos. Recuerde que hay otros medios disponibles, incluyendo el teléfono.

La agenda: es un detalle de los puntos a tratar. Siempre se debe tener y pedir una agenda en que se definan claramente los temas que se tratarán en la reunión propuesta. Esta agenda debe distribuirse con suficiente antelación. De este modo, todos los participantes tendrán muy claros los objetivos de la reunión. Si no existe una agenda clara y concisa, se corre el riesgo de que se hable mucho, sin llegar a nada concreto.

Una reunión de negocios jamás puede realizarse, sin tener determinada previamente una agenda perfectamente definida.

Horario predeterminado: el tiempo es un activo que todos tenemos. En muchos casos, es nuestro único activo. Junto con definir lo que se tratará en la reunión, se deben fijar tiempos para la presentación y discusión. Alguien debe encargarse de limitar el tiempo. Todos deben saber que

solo se da un tiempo determinado para finalizar la reunión. Esto es común en las capacitaciones, conferencias o seminarios. Para que el expositor no se extienda indefinidamente, siempre existe alguien encargado de señalarle que el tiempo se acaba.

Frecuencia: si se trata del mismo grupo, reunirse una vez a la semana es lo recomendado.

Extensión: es conocido que luego de una hora y media, la atención y productividad de los participantes tiende a reducirse. Por ello, tener reuniones superiores a dos horas de duración es poco productivo.

Seguimiento: muchas de las reuniones no resultan eficientes, porque no se da seguimiento a los acuerdos o resoluciones tomadas. Durante la reunión, se deben asignar tareas y nombrar las personas a cargo de ellas. Al mismo tiempo, fijar fechas para iniciar y completarlas. No dar seguimiento obliga a nuevas e interminables improductivas reuniones.

Fuente: www.mercadeo.com

metabo®



**Todos quieren llamarse METABO
...pero METABO solo hay una!**

Especial de

Abrasivos



Discos de corte para metal.

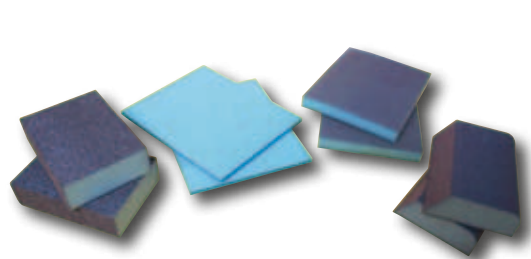


Discos de corte para concreto.



Discos de desbaste para metal.

Distribuye: Imacasa
Tel.: (506) 2293-2780



SIA Abrasivos de Costa Rica

Tacos y espumas Pad. Grano de óxido de aluminio, espuma de alto rendimiento, no contamina el metal, cualquier aplicación. Lavables. Grano de 60 - 180 y tacos 60 - 100.

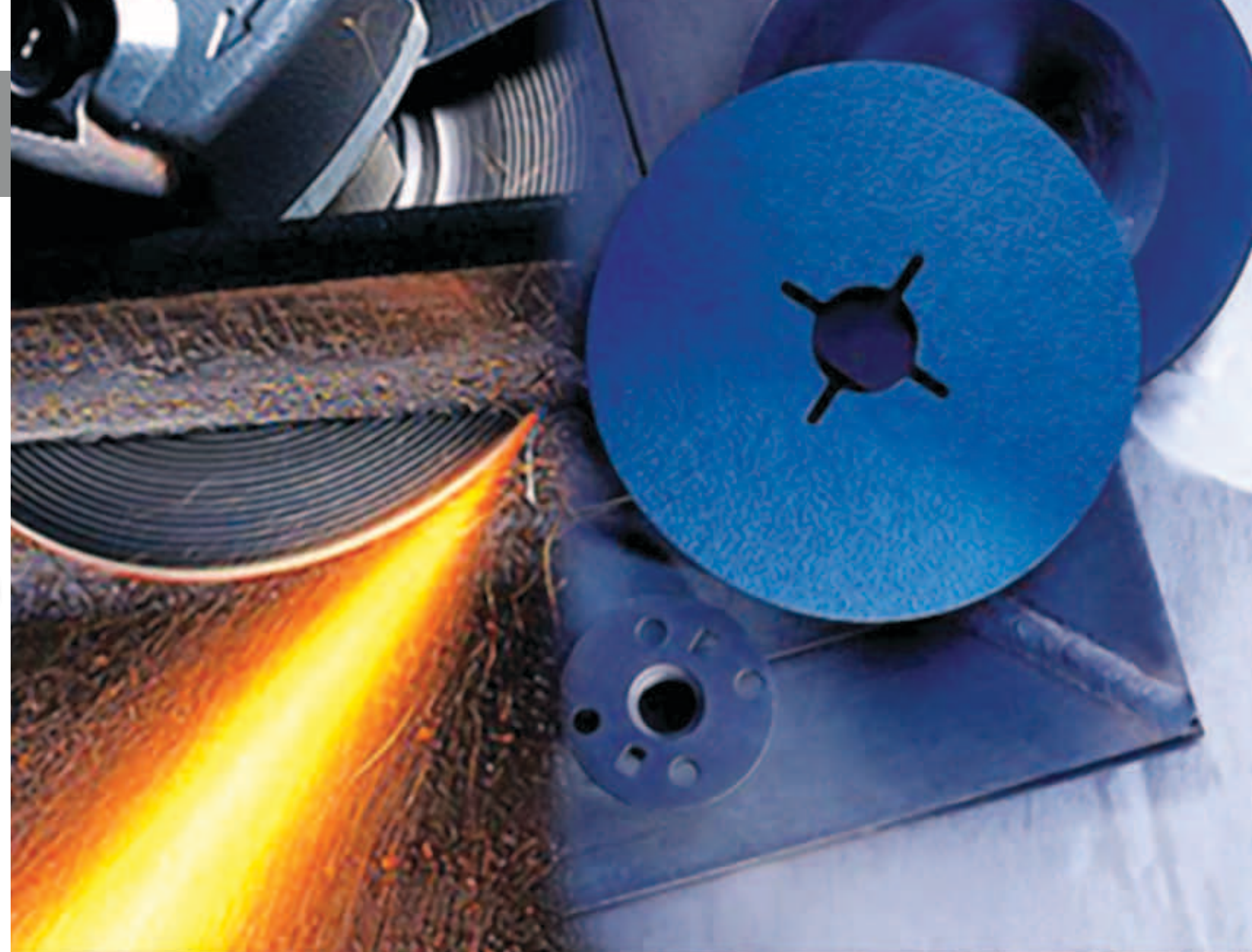


Bandas 3 X 18, 3 X 21, 3 X 24, 4 X 21, 4 X 24 pulgadas. Grano óxido de aluminio, con respaldo de poliéster, pega top-tec, antistáticas, grano 40 - 400.



Variación de lijas y granos en pliego y en rollo.

Distribuye: Pinturas Austral
Tel.: (506) 2495-6088



Todo un mundo en abrasivos

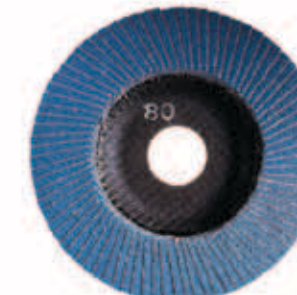
Mayor rendimiento y productividad

Calidad y rendimiento de fabricación Europea.
De profesionales para profesionales.



BOSCH

Innovación para tu vida



Especial de **Abrasivos**



Disco diamantado DeWalt.



Discos Flap, Zirconia. Mil hojas



Discos de sierra circular. Anti-rebote.

Distribuye: Cel Internacional
Tel.: (506) 2440-1839



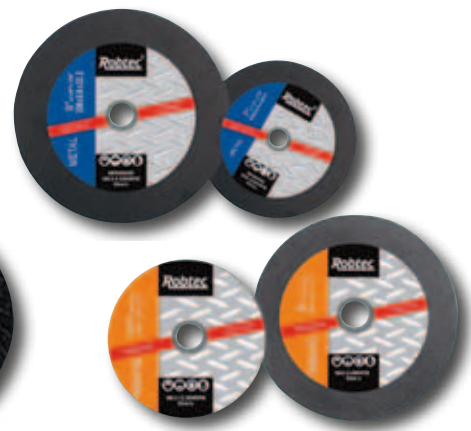
Discos abrasivos ultradelgados. Corte de metal y acero inoxidable.

Distribuye: Cel Internacional
Tel.: (506) 2440-1839



Disco Robtec Turbo con certificación alemana. Grano de 36" y 24". Medidas de 4/2" y 7".

Distribuye: Distribuidora Reposa Tel.: (506) 2272-9020



Disco Robtec corte metal con certificación alemana. Corte rápido, corte normal. Medidas de 4 1/2", 7", 9", 14".



DIGIDISK®
by Romdel USA



Abrasivos de verdad!!!



DIGIBLADES®
by Digiblades Inc. USA



www.digidisk.com

Ventas de exportación para Centroamérica, Sur América y el Caribe:
Tif. (+507) 236-3378 / 236-6334 / 236-9857 e-mail: info@romdel.com

Representante de Marca para Costa Rica Tif. (+506) 2278.3910

Distribuidores Autorizados en Costa Rica:
Distribuidora Ferretera GyQ Tif. (+506) 2447.7886
Distribuidora Ferretera Marin Tif. (+506) 2248.9432

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...

NORTON

TORNILLOS La Uruca

www.tornilloslauruca.net • telemercado@tornilloslauruca.net
Contiguo a FACO Tel: 2256-5212

Especial de **Abrasivos**



Disco DeWalt para sierra tronza-
dora de alto rendimiento, especial
para corte de pernos de metal.



Disco de corte Neo para sierra tronza-
dora, de alto rendimiento.



Discos DeWalt para corte de metal en 9"
para un máximo de 6,700 RPM, 7"
para un máximo de 8,700 RPM y 4 1/2"
para un máximo de 13,300 RPM.

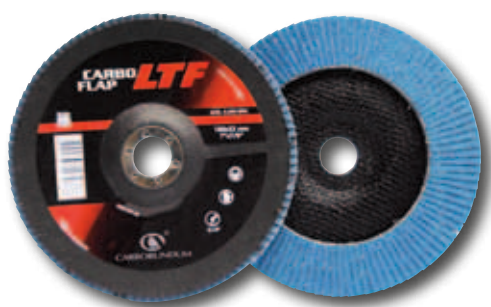


Discos de corte NEO, para corte de
concreto y metales no ferrosos, 9" y 4
1/2". Alto rendimiento.



Disco recto NEO, corte de acero, 7".

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



Disco Flap para aplicaciones en acero
inoxidable, nivelación de superficies, des-
baste de soldaduras, remoción de pintura.
Presentación en 4 1/2 " y 7" en granos
desde 40 hasta 120.



Copas para operaciones de desbaste,
pulido y terminado, en granos desde 16
hasta 120



Puntas montadas para operaciones de
desbaste y acabado en áreas de difícil
acceso y para rectificado cilíndrico de acer-
ros, en espiga de un 1/4.

Distribuye: Torneca
Tel.: (506) 2207-7777

DEWALT®

Abrasivos de Alto Rendimiento

- Metal
- Acero Inoxidable
- Concreto

Tel: (506) 2432-5868
Fax: (506) 2440-1839
ventas@celinternacional.com
www.celinternacional.com

Accesorios, Candados, Cerraduras y Herramienta Manual

FANDELI®

En lijas... es la marca

LIDER EN ABRASIVOS

AL FIN **FANDELI** TIENE UN SOCIO EN COSTA RICA SE LLAMA.....

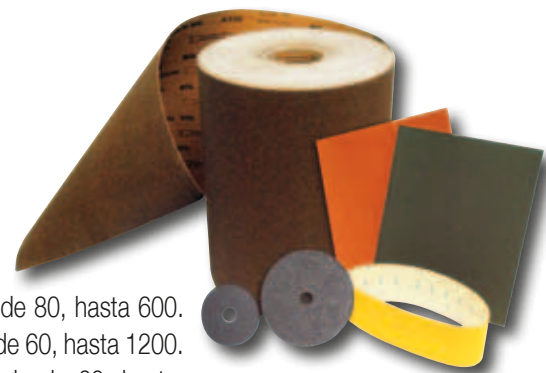
Robtec

Tel: (506) 2272-9020 2272-9695
Email: info@reposa.cr

www.reposa.cr

Especial de **Abrasivos**

Discos de Esmerilar: diámetro de 4 1/2" a 9", grosor 1/4", eje 7/8". Corte Metal Standar: diámetro de 4 1/2" a 14", grosor 1/8, eje 7/8 y 1. Corte Metal Super Fino: diámetro de 4 1/2" a 14", grosor: 1/16, 5/64, 3/32, eje: 7/8 y 1. Concreto: diámetro de 4 1/2" a 9", grosor 1/8, eje 7/8.



Pliego lija seca: grano desde 80, hasta 600. Pliego lija agua: grano desde 60, hasta 1200. Pliego lija madera: grano desde 60, hasta: 220. Rollos de lija: grano desde 36, hasta: 120. Bandas de lija: grano desde 50, hasta 100. Discos Lija: grano desde 36, hasta 120.

Distribuye: Torneca
Tel.: (506) 2207-7777



Discos de lija Bosch. Para trabajos finos o bastos de lijado, arranque de material, desbarbado, y eliminación de herrumbre en diferentes materiales: madera, pintura, metal o piedra. Especialmente, en uso automotriz.



Disco Flap Bosch larga vida. Norma EN 13743. Tejido de algodón reforzado. Corindón de circonio con ligado de resina completamente sintética. Ideales para el tratamiento de acero inoxidable, acero, hierro fundido y chapa de acero.



Lija excéntrica Bosch para el tratamiento de pinturas, barnices, madera y materiales no metálicos como vidrio y piedra.



Discos de corte y desbaste Bosch. Se atienen a la normativa internacional y a los requisitos de seguridad como EN 12413, FEPA y oSA.

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



Disco Vaso Amolador Bosch. Muelas de vaso con dispersión de metal duro para numerosas aplicaciones. Diferentes granulados: basto, medio, fino. Ideales para eliminar residuos de cola en azulejos, sobrantes de plástico en fibra de vidrio o capas gruesas de pintura, entre otros usos.

Disco de corte de Concreto Bosch. Especial para trabajar con las esmeriladoras guiadas a mano. Características técnicas C 24 R BF.

Carborundum y Torneca Unidos por la Innovación y Tecnología


CARBORUNDUM
Tecnología en Abrasivos

Los abrasivos de altísima calidad Carborundum®, tienen más de 60 años dando resultados en el mercado nacional y son, en definitiva, su mejor elección cuando anda en busca de desempeño a buen precio.

Carborundum® posee una amplia línea de abrasivos para cualquiera que sea su necesidad:



LIJA ROJA EN PLIEGOS PREMIER RED

Especialista en lijado de gypsum, macillas y madera. Ideal para el trabajo en seco con mayor rendimiento, flexibilidad y mejor acabado.



DISCOS FLAPS LTF

Sustituyendo a los discos de desbaste o de lija en las mas diversas aplicaciones de nivelación de superficies, limpieza y acabado de materiales ferrosos.



DISCOS ULTRAFINOS PREMIER

Con el mas completo portafolio de discos finos, ideales para trabajar en las mas exigentes aplicaciones industriales y de construcción otorgando productividad y seguridad en el trabajo.



DISCOS 123

Un aliado productivo de los usuarios metalmecánicos al realizar las operaciones de corte, desbaste y acabado. Mayor rendimiento, seguridad y economía en un solo disco.

**Juntos
han creado
la unión que
la industria
necesita**

Carborundum® es una de las mejores marcas a nivel mundial, definitivamente una en la que se puede confiar para obtener los resultados que el más duro trabajo exige. Y por supuesto, una gran marca merece el mejor respaldo. Por eso Carborundum® ha depositado su confianza absoluta en Torneca, una empresa con más de 27 años de experiencia en el campo de la industria.

Distribuido exclusivamente por


**GRUPO
TORNECA**
Grandes Ideas. Grandes soluciones.

EN CONCRETO

Especial de Tornillos

¿Quién es quién en tornillería?

Un mercado repartido entre pocos oferentes que luchan por mantener sus anaqueles con un amplio surtido para seducir cada vez a más clientes.

Algunos mayoristas combaten el factor precio, añadiendo cada vez más a su oferta una serie de valores agregados y condiciones que consideran extremadamente ventajosas para sus clientes, no hay duda, que en este momento, en lo que a tornillos se refiere, el mercado apunta hacia el proveedor que pueda darle una posición ventajosa en este sentido. Incluso hemos llegado a términos o a

posiciones radicales en que hasta ¢0,50 en una categoría de producto, por ejemplo, en tornillos para techo, es suficiente para ganar una cotización, un pedido, y hasta para asegurarse la venta por un periodo continuo en determinado cliente. Sin embargo, a criterio propio, de repente una variable como el factor precio, asegura de inmediato la venta, pero qué podría pasar cuando las condiciones en este efecto empiecen a cambiar, y por múltiples razones el mayorista ya no pueda ser tan efectivo sosteniendo esta codición.

"Guerra a muerte"

Algunos de los entrevistados aseguran que mantienen una competencia férrea por hacer ver y mostrar a sus clientes otra serie de condiciones, al apelar por ejemplo a la calidad de sus productos, entregas y despachos completos y en tiempos acelerados, innovación con respecto a la traída de nuevas tecnologías, además del desarrollo de otras fuentes de negocio con tornillos que pueden ser representativas para los clien-

tes. Lo cierto del caso, es que en este mercado se ha desatado una guerra campal, y casi sin cuartel, por dejarse la mayor parte de este pastel, un mercado que representa una buena suma de millones considerando que los tornillos conforman de los productos que proporcionalmente otorgan mayores rentabilidades tanto para el ferretero como para el mayorista. En términos absolutos, el mercado de tornillos en el país ronda los ¢6500 millones anuales. "Yo manejo entre 15 y 17 millones de colones mensuales en cuanto a inventario de tornillos se

refiere, y dependiendo de la denominación, hay tornillos a los que les gano hasta un 60% de margen", cuenta Rafael Angel Ramirez, Propietario de la Ferreteria Hercules Interprice, de San Ramón de Alajuela, quien a la vez afirma que ha tratado de ir especializando su negocio en este rubro. "Los cleintes saben que aquí encuentran cualquier tornillo, y además los asesoro, sobre todo en cuanto a medidas y otras opciones", cuenta Ramirez. De momento, la lucha "encarnizada" que libran los proveedores por su mercado, parece no

decantarse totalmente en favor de uno ni de otro. El más leve descuido de uno puede ser la ganancia de otro para adueñarse de una tajada más grande. Lo que sí es cierto, que en tintes de dinamización, en esta categoría propia: el pastel está servido... ¿Cómo puede el ferretero vender más tornillos?, ¿Cuáles son los principales elementos para crear diferencia en el mercado?, y ¿Cuáles son las principales ventajas que obtiene el distribuidor por comprarle sus tornillos? Con estas interrogantes pusimos "contra la pared" a los oferentes más importantes del mercado.

Oferta competente

Inventario mínimo en tornillería que un negocio ferretero debería implementar para mantener una oferta competitiva.
Hexagonal grado 2 y grado 5
Métricos
Gypsum
Techo
Carrocería
Madera
Metal
Estufa
Cabeza cilíndrica y cabeza plana
Arandelas planas, de presión
Tuercas grado 2 y grado 5

UNIVERSAL DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS S.A.
SU TORNILLERO DE CONFIANZA

"Contamos con la mejor infraestructura y mayor variedad de productos para suplir todas sus necesidades en el menor tiempo posible, contáctenos y pruebe nuestro excelente servicio".

PBX: (506) 2222-7676 • Fax: (506) 2256-4090
ventas@unitorni.com • www.unitorni.com • En la Uruca diagonal a FACO

TORNICENTRO
Tel.: 2239-7272

"Líderes en Experiencia"
"Líderes en Servicio"

Estamos para servirle

Sucursal San Antonio de Belén: Tel: 2239-7272 • Fax: 2239-2828
ventas@tornicentro.la

Éxito con o sin tornillos en stock



con certeza que para ser exitoso, no lo hace solamente tener las 8 mil líneas diferentes de producto que actualmente posee, “sino mantener una filosofía de servicio que solo nos la puede dar las evaluaciones constantes que solicitamos a nuestros clientes”, dice Sossin. Afirma que el contacto con sus clientes, le ha permitido a la empresa identificar las necesidades reales de sus compradores y llegarles con argumentos serios de venta y de servicio.

“Por ejemplo, sabemos que en este negocio todo es urgente, por eso despachamos de un día para otro en el Gran Área Metropolitana y en 48 horas en la zona rural”.

Sossin afirma que para vender más tornillos, es importante que el ferretero desarrolle estrategias como la apertura de un departamento o área para tornillos. “Con esto asegura una amplitud y mayor inventario con líneas de rotación alta como tornillos para gypsum, techo, tirafondo y carrocería, grado 5, pero además mantener especialidades como tornillos para vidrieras que igualmente permitan ir acorde con acabados en aluminio de color”. Y qué pasa con los clientes que no pueden acceder a tener un departamento de tornillos que albergue un buen inventario. Según Sossin, mediante una

alianza estratégica, no es necesario que el cliente tenga un stock muy amplio. “Puede vender y ser expeditos con nuestros tiempos de respuesta”, recalca David.

Escuela de tornillería

Sossin no teme a la competencia, principalmente porque dice ser un competidor fuerte que en cada contacto con el mercado tratan de desarrollar los mayores valores agregados que acompañen a los tornillos.

“La venta de tornillos no se acaba solamente con entregar el pedido. Jamás despachamos pedidos incompletos, apoyamos con gaveteros para exhibición y dependiendo de la negociación otorgamos plazos especiales de pago”, asegura Sossin.

Coincide en que los tornillos son de los productos que en términos de porcentaje, y bien administrados, otorgan fácilmente márgenes de utilidad por encima del 50%, dependiendo de la categoría.

“Uno de nuestros objetivos es llegar a abrir una escuela de tornillos, pues sabemos que cuanto más especializados sean los ferreteros en esta área, más exitosos van a ser. La necesidad de los tornillos se ha ampliado, sobre todo con la apertura de muchas industrias en todo el país”, recalca David.

David Sossin, Gerente General de Tornicentro, dice que una de las metas de la empresa es colaborar con el ferretero en el desarrollo del negocio de tornillos.

Para él las cosas son más que simples, y mira muy claro su negocio, y además de ceñirse con fuerza a dos elementos clave: precio y surtido, David Sossin, Gerente General de Tornicentro, agrega otros valores a la propuesta de negocio que lleva al mercado. En primer instancia, sus más de 25 años en tornillería, le indican

¿Qué tienen los tornillos de universal?



Oscar Castellanos dice que constantemente hacen entregas directas a las zonas rurales, lo que el ferretero podría aprovechar para consolidar sus pedidos con la empresa.

En el juego del mercado de los tornillos, dice que una de las cartas que utiliza en esta baraja, es el tiempo de respuesta y capacidad de atender las necesidades puntuales de cada cliente, pues reconoce que el sector se identifica por presentar una competencia sin tregua. Oscar Castellanos, Gerente General de Universal de Tornillos, indica que los tornillos son productos de mucha precisión, “y con esa misma precisión es que tratamos de llegar donde nuestros clientes”, asegura. En ese sentido, y bajo ese esquema, comenta que la compañía posee diferencias que la competencia no tiene. “Hablo de atención directa al cliente, manejos de inventarios, y servicio de post-venta”.

Cuando le preguntamos que si se hacen llamar en el mercado: “Su tornillero de confianza”, lo hacen en alusión a que los demás competidores son de desconfianza, Castellanos, con cierta picardía y astucia indicó: “no. Creo que es bueno utilizar valores dentro de la visión de la empresa. Lo que buscamos son relaciones a futuro con base en la confianza”.

Respecto a sus adversarios directos dice que “si monitoreamos la competencia, pero no estamos detrás de lo que ellos hacen. Queremos que nos sigan y no seguir a nadie”, recalca.

Orden y ubicación

Para él la receta para vender más tornillos, no tiene otra fórmula que el orden y la ubicación. “La

tornillería es muy extensa, y es importante que el cliente identifique el nicho de mercado de su zona: si está atendiendo directamente constructoras, talleres u otras industrias para que pueda especializarse o tener una línea bandera que lo hagan diferenciarse de su competencia”, afirma Castellanos.

Puntualiza y subraya el orden, pues asegura que es un factor crítico en la gestión de negocio del ferretero. “No mantener un espacio o una ubicación fija para todas las líneas de producto conlleva a errores en el manejo de inventario, además dificulta su venta y su rentabilidad”.

“Los tornillos casi que conforman un “commodity”, afirma Castellanos quien los distribuye o venda, en términos generales son el mismo

producto, claro que hay factores de calidad y garantía en cuanto al respaldo de fábrica y tipos de aceros, pero todos vienen siendo lo mismo, por eso es fundamental ser muy competitivos en los precios y mantener un surtido completo, porque el mercado y los competidores son tan abiertos que hoy nada es especial ni imposible de conseguir”.

Dice que en Universal de Tornillos trabajan el mercado en función de ganarse la confianza de sus clientes. “Y no podemos lograr que los clientes confíen en nosotros sin una propuesta de ganar - ganar, donde haya rentabilidad para ambas partes, y con el compromiso de mantener la variedad de productos que se requiere para que los compradores sean competitivos en su nicho”.

¿Qué hace Torneca contra la fiera competencia?

Lo que su gerente llama una propuesta transparente que genere confianza en los clientes, para crear relaciones de largo plazo, conforma la estrategia de Torneca en el mercado de tornillos.

En una tarde de lunes y mientras saboreaba su café, Luis Carlos Barquero, Gerente General, al adentrarse en el tema de tornillos, y analizar que el mercado cuenta actualmente con más oferentes para esta categoría de producto, comentó que “estos nuevos competidores se identifican por una perspectiva transaccional y de corto plazo, y en el caso nuestro, vemos el negocio en el largo plazo, identificamos quién va a vender más tornillos en los próximos 10 años para iniciar una relación fuerte de negocio, no

vemos una o dos transacciones, contrario a muchos competidores que buscan impulsar los tornillos a base de saturar al comprador”, dice este gerente y quien añade que “más bien eso va en detrimento de la salud financiera del negocio del cliente”. Para Barquero es más que claro al asegurar que los clientes que vendan más tornillos en el largo plazo se van a diferenciar en el mercado y en ese sentido, afirma que la empresa busca ayudarles a generar más dinero con las ventas, en términos de rentabili-

dad e imagen.

“Buscamos que el cliente genere valor, y le ayudamos enfocándonos en el análisis de su flujo de caja, en la rotación de inventarios y en estrategias de colocación de precios, casi que somos co-administradores en el propio negocio de los clientes”, dice Barquero y enfatiza que en la parte de imagen “al ser los tornillos productos de fijación y seguridad, y a pesar de la presión de productos de menor calidad y no certificados, nos hemos mantenido con los estándares de calidad”.

Confianza y transparencia son dos valores que según Luis Carlos, conforman en la su estrategia de diferenciación para hacer frente al mercado. “Torneca entrega lo que promete. No entramos en situaciones que se han vivido en el sector con mayoristas que despachan bolsas de tornillos con menos unidades, que facturan a un precio diferente de lo que proforman, que prometen un precio hoy, pero que a los 15 días lo suben. Eso va en contra del enfoque de largo plazo que procuramos”, concluye Barquero.



Luis Carlos Barquero, Gerente General de Torneca, reconoce que ahora en el “juego de los tornillos” hay más jugadores en el mercado, por eso apelan a buscar relaciones de largo plazo con los clientes, entregando sobre todo, pedidos completos.

Nuevos aires en la Uruca

EN CONCRETO

Cuando llegamos a Tornillos La Uruca, no solo encontramos unos nuevos aires que rebozaban el planeamiento de nuevas estrategias para conquistar el mercado, sino, tras la silla gerencial, una nueva cara, un hombre que sabe del negocio, que sabe de tornillos.



Se trata de Enrique Araya, un gerente que afirma que esto del mercado de los tornillos, de verdad se las trae. Y se las trae, en el buen sentido de la palabra, al advertir que los clientes hoy requieren de todas las herramientas posibles que las empresas proveedoras puedan brindarles para aumentar sus ventas.

“Existe un sin número de métodos y formas para promocionar tornillos, pero en la realidad, lo fundamental es incentivar el consumo y su uso apropiado como productos indispensables en el mantenimiento de edificaciones, sistemas, equipos, mobiliarios,

para que el cliente supla apropiadamente la necesidad de sus compradores”, afirma Araya.

Viejos por nuevos

Pero Araya se atreve a ir un poco más allá, y “mete” el dedo en la llaga, al hablar de la escasez de cultura y educación en el tema de tornillería. “Hoy, existe una amplia gama de productos según su aplicación que muchos usuarios desconocen.

“En el caso de los tornillos de madera se debe capacitar a los clientes para que reemplacen el sistema obsoleto de clavos y hacerlo con tornillos que se desempeñan con mucho mayor efi-

ciencia y mejoran significativamente la estética”.

En el caso de la parte automotriz, e industrial Araya sugiere que “se debe educar a los usuarios de la necesidad de reemplazar los tornillos viejos por nuevos en el momento de las refacciones; hay que hacer hincapié que las roscas, tuercas y cabezas de tornillos usados no cumplen con la eficiencia requerida para garantizar el funcionamiento y la seguridad futura de las piezas”.

Ya en el esquema de negocio propio de la compañía, Araya afirma que para hacer diferencia en el mercado, la empresa utiliza como punta de lanza el trato per-

Enrique Araya, es el nuevo Gerente General de Tornillos La Uruca. Asegura que los 18 años que la compañía ha estado en el mercado y al haber rebasado los altibajos de la economía nacional le inyectan confianza a sus clientes. Lo acompaña Francisco Vargas, Gerente de Importaciones.

sonalizado. “Esto permite la retroalimentación basado en la confianza en el momento de plantear inquietudes, necesidades, sugerencias y por supuesto quejas”, dice Araya.

EN CONCRETO

Ya cumplió 30 años en el mundo de los Tornillos...

Al llegar, cuando lanzamos las preguntas, nos miró por encima de sus lentes, como para insinuarnos que sus más de 30 años de experiencia en el área de tornillos, le daban mucho más que las respuestas a nuestras interrogantes, le daban incluso para detallar e interpretar lo que el mercado vive en este momento con este producto.

Gamaliel Solano, Gerente General de Torcasa, fue muy cristalino a la hora de sugerir cómo los ferreteros pueden vender más tornillos.

“En el país, el mercado de los tornillos tiene una tendencia de demanda estática. A menos que suceda un aumento en la construcción y en la producción, no creo que cambie este comportamiento. Para poder vender más tornillos se requiere estar a la vanguardia de las nuevas aplicaciones y tipos de tornillos que aunque no parezca, cada día se diseñan y se crean nuevos y mejores”.

Solano aclara que actualmente los sistemas y materiales de construcción se mantienen en evolución constante, además, la industria metalmeccánica, automotriz y otras, requieren de tornillos de calidad y precisión.

“En Torcasa, buscamos mantenernos actualizados para poder ofrecer al ferretero tornillos que hasta hace poco no estaban a su alcance”.



Gamaliel Solano, Gerente General y Johel, su hermano, Gerente financiero de Torcasa, basados en su experiencia buscan darle al mercado de tornillos un “tono” distinto, basados en una propuesta de variedad, innovación y calidad.

Oferta diversificada

Para este gerente es importante que los dueños o administradores de ferretería le den más importancia a la variedad.

“Algunos negocios se limitan a vender solo tornillos para la construcción (techo, gypsum, carrocería etc.) yo recomendaría que observen su entorno, donde podrán encontrar otros clientes potenciales como talleres de mecánica, consumidores de tornillos métricos, grado 5 y 8, metal y otros, PYMES que requieren de tornillos inoxidables o tornillos allen, por ejemplo”, destaca Solano.

Calidad: Otro aspecto que señala es la calidad y aconseja con firmeza al ferretero: “bajo ningun-

na circunstancia disminuya la calidad. Tenga en cuenta que al vender un tornillo de centro para un pick up, o tornillos para techar una casa, el cliente espera que le venda algo bueno, que no le ocasione problemas. No pierda clientes y no arriesgue el prestigio de su negocio solo por economizarse unos centavos”.

“Cuando una ferretería logra posicionarse en su área de influencia como un suplidor de calidad y con una línea completa de tornillos, indiscutiblemente va a generarle más tráfico a su negocio y mejores ventas. Mis últimas sugerencias para los ferreteros y no menos importantes: exhiba los tornillos no los esconda, y capacite a sus cola-

boradores cada vez que pueda”. Posterior a su análisis y recomendaciones, Solano afirma que apelan a diferenciarse en el mercado al contar con un personal con no menos de 10 años de experiencia en tornillos.

“Ofrecemos la mayor variedad de tornillos en Costa Rica amparados a normas internacionales de fabricación, además “entregamos el 98% de nuestros pedidos completos. No hacemos discriminación de negocios ya sea por su tamaño o poder de compra, para Torcasa todos los clientes son importantes. Por otro lado, mantenemos nuestro compromiso de innovar: con tornillos especiales para deck, cornisas, para cielos suspendidos, para made-

TORCASA
SU MEJOR OPCION EN TORNILLERIA

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ CONSTRUCCION TORNILLERIA

LOS PROFESIONALES EN TORNILLOS 2221-6363

con gente
El congreso Internacional de RRHH

VII Congreso Internacional de RRHH, donde podrá entrar en contacto con las nuevas tendencias y herramientas tecnológicas y utilizarlas en la gestión de Capital Humano.

9 y 10 de Noviembre
Club Cariari

Para reservar su participación:
Astrid Madrigal Tel: 2231-6722 Ext. 124. Cel: 8836-4424
astrid.madrigal@eka.net

Para exhibir o patrocinar:
Emilia Munguía Tel: 2231-6722 Ext. 139. Cel: 8335-9932
emilia.munguia@eka.net

Ejecutiva del Evento:
Katherine Thomas
Tel.: (506) 2231-6722 Ext.147 katherine.thomas@eka.net

Organizan: **EKA** REVISTA EMPRESARIAL **Aporta** SOLUTIONS

Patrocinan: **Berlitz** **FUNIBER** **Manpower**

Regístrese y vea todas las charlas en: www.congente.org

Productos de alta rotación



Super Ducha 4 Fame. Mismo caudal de agua con 4 temperaturas con el mismo caudal de agua. Repuesto fácil de instalar, en menos de 1 minuto.



Extensiones de uso pesado. En 25 y 50 pies. Roja: (TSJ 3X12) 20 Amperios. Amarilla: (TSJ 3X14) 15 Amperios. Celeste: (TSJ 3X16) 13 Amperios.



Regleta de uso pesado. Cable de 6" de largo. 7 salidas, 1080 Julios. Pico de corriente: 72KA. Voltaje de corte 330Vac. Sello UL.

Distribuye: Matex Tel.: 2291-7878



Rociadora Jardihogar de Protecno
Capacidad 5 litros. Garantía de fábrica de 1 año. Tanque de polietileno virgen de alto impacto. Válvula de acero inoxidable. Presión normal 50 PSI, presión normal 100 PSI. Lanza de doble acción.



Hacha marca Condor. Fabricada en acero con alto grado de carbono. Mango de madera Hickory con cobertura antideslizante. Acabado labrado en la hoja para facilitar el corte. Forjada en una sola pieza. Garantía contra defectos de fábrica. Cubierta de cuero para mayor seguridad con el filo. Acabado anti-oxidante.



Machetes
Rula, cola de gallo, cañero y de suelo. Filo insuperable, cacha indestructible, con la hoja hasta el final de la cacha en todos los tamaños.

Distribuye: Imacasa Tel.: (506) 2293-2780



Cintas métricas magnéticas Komelon. Variedad de colores y diseños. Con carcasa en plástico ABS (resistente a golpes e impactos) y hule inyectado haciéndola antideslizante y de ergonómica para evitar que se resbale.

Distribuye: Rosejo Tel.: (506) 2296-7670



Brochas R. 395. (Brocha color Natural) y R. 445 (Brocha Bicolor Azul-Negro) Atlas Atlas marca de brochas y accesorios para pintar. Hechas en Brasil, manejan el sistema Mono-block® en el que el mango y las cerdas forman una sola pieza unificando el cuerpo haciendo que la brocha no bote pelo.



Mini-Rodillo Poliester R.406/5 de 2" (Diámetro 1 ½ " ancho 2") Hecho en esponja de poliéster y mango en poli-propileno, para uso con pinturas de aceite sobre superficies lisas. Resistente a solventes. Ideal para trabajos pequeños y acabados.

"Concentrarse en las cosas esenciales."



Christoph Ingenhoven, Arquitecto, Düsseldorf, Alemania: Ganador de la categoría Oro en los Global Holcim Awards 2006.

Desarrollando nuevas perspectivas para nuestro futuro: 3ª Competencia Internacional de los Holcim Awards para proyectos de construcción sostenible. Premios por un total de 2 millones de dólares.
www.holcimawards.org



En colaboración con el Instituto de Tecnología Federal Suizo (ETH Zurich), Suiza; el Instituto de Tecnología de Massachusetts, Cambridge, EUA; la Universidad de Tongji, Shanghai, China; la Universidad Iberoamericana, Ciudad de México; y la Escuela Superior de Arquitectura de Casablanca, Morocco. Las universidades encabezan los jurados independientes en cinco regiones del mundo. Las inscripciones a través de www.holcimawards.org se cierran el 23 de marzo del 2011.

El concurso de Holcim Awards es una iniciativa de la Fundación Holcim para la Construcción Sostenible. Ubicada en Suiza, la fundación tiene el soporte de Holcim Ltd. y las compañías del Grupo y afiliadas en más de 70 países. Holcim es uno de los suplidores líderes de cemento y agregados a nivel mundial, así como de otras actividades tales como el concreto premezclado y el asfalto, incluyendo servicios.

Holcim (Costa Rica) S.A. apoya orgullosamente esta competencia. www.holcim.cr



EN CONCRETO

Productos de alta rotación



Esmeriladora angular 115 mm

Carcasa estrecha del motor para un manejo óptimo. Motor robusto y resistente al desgaste. Carcasa del engranaje de fundición de aluminio a presión. Bloqueo del husillo. Posibilidades múltiples de aplicación. Potencia nominal absorbida 650W.

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



Taladro de percusión portátil. De velocidad variable, SBE 561 Metabo. De 1/2" con percusión y reversa. Motor de larga vida. Rueda de regulación para la presentación del número de revoluciones. Rotación a derecha e izquierda. Empuñadura con revestimiento de goma. Escobillas de carbón autodesconectantes. Par de giro (torque) 5 Nm.



Analizador electrónico automotriz X-431

Tercera generación de Super Analizador desarrollada por Launch. Cobertura de software para carros americanos, europeos y asiáticos. Con voltaje opcional adicional de 24 V para trabajar con diferentes tipos de batería. Sistema operativo Linux. Mini impresora térmica. Pantalla 240 X 320 mm, LCD de tacto.



Dry Coat

Impermeabilizante acrílico Dry Coat



Grip Bond

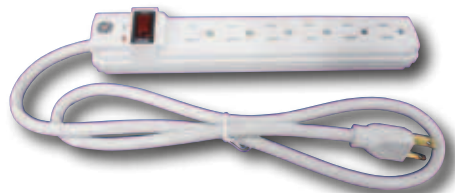
Pegamento de fuerte adhesión, secado rápido, no es inflamable. Lijable y pintable. Multiuso y de rápido secado transparente para madera, papel, tela y algunos tipos de plástico. Se limpia fácilmente con agua.



Masilla

Masilla blanca 100% lijable para reparar huecos y pequeñas grietas en superficies interiores y exteriores de concreto, madera, estuco, ladrillo, y paredes de yeso; seca rápido, dejando un acabado impermeable; fácil de limpiar con agua.

Distribuye: Lanco Tel.: (506) 2438-2257



Protector de picos General Electric

Variación de colores, diseños y tamaños.



Distribuidor digital

De 2.3 GHz, de 1 a 2, de 1 a 3 y de 1 a 4. General Electric.



Extensiones de audio y video

En varios tamaños: 6, 12 y 25 pies.

Distribuye: Avelec Tel.: (506) 2277-0174



Anticorrosivo Gamacolor, Celcolor

Producto para uso doméstico e industrial. Formulado con resina alquídica y pigmentos de alta resistencia a la corrosión. Protege al metal contra la formación de óxido. No aplicar sobre aluminio o hierro galvanizado. Se utiliza para proteger techos y superficies de estructuras metálicas de hierro o acero estructural.



Esmalte Fast Dry Celcolor

Esmalte Industrial de secado en 15 a 30 minutos. Formulado con pigmentos grado automotriz, de alta resistencia a la fuga de color y resinas alquídicas industriales que brindan gran protección contra la intemperie. Forma una película sumamente compacta y adherente, que ofrece también protección anticorrosiva.



Anticorrosivo Corrocel de Celco

Acabado anticorrosivo base agua. Fabricado con látex acrílico y pigmentos anticorrosivos de calidad. Excelente adherencia sobre acero estructural y la mayoría de sustratos metálicos convencionales. Especial para aplicarse directamente sobre superficies nuevas de hierro galvanizado.

Distribuye: Celco Costa Rica Tel.: (506) 2279-1271



Conozco la calidad

Nuestra experiencia de más de 30 años nos permite brindarle al sector industrial soluciones especializadas para sus instalaciones eléctricas. Además ofrecemos una extensa línea de productos a prueba de explosión para áreas peligrosas, con la asesoría y respaldo de las mejores marcas.



LÍNEA INDUSTRIAL



EAGLE
CENTROAMERICANA

EN CONCRETO

Productos de alta rotación



Maximix: Mortero para la nivelación de pisos. Ideal para el uso previo a la colocación de pisos, ofreciendo economía y un mejor acabado.



Bondex Premium 1: Mortero modificado con polímeros de alta trabajabilidad para la pega de Porcelanato. Cuenta con la garantía de Toda la Vida y un rendimiento superior de 4.0 a 9.0 m² por saco de 25 kg.



Pegablok: Primero y único mortero para la pega de bloques y ladrillos certificado por Inteco. Ofrece economía, excelente trabajabilidad y rapidez en el trabajo.

Distribuye: Intaco Tel.: (506) 2211-1717



Variedad de fajas automotrices BANDO, dentadas y acanaladas. Boquillas de inflar llantas y medidores para la presión de aire SCHWEERS. Línea completa de válvulas para camiones, automóviles y equipo especial. Parches, zapatas, tacos tubulares y solución de vulcanizado VIPAL.



Arrancador de energía y Batería Wagan

Es una fuente de energía multiuso para diferentes emergencias que se pudieran presentar. Trabaja con 12V permitiendo el arranque de vehículos en una situación de emergencia. Puede convertirse en 110V y ser utilizado como fuente de energía para computadoras, televisores, fax, audio, ventiladores y herramientas eléctricas. Tiene un compresor que le permite el inflado de llantas de 16 pulgadas en un máximo de 10 min, así como un manómetro para medir la cantidad exactas de aire. Posee cables y pinzas de alta resistencia, 2 salidas de corriente alterna, una salida de corriente continua y un puerto USB para artefactos con carga de este tipo de salida. Radio AM-FM y un foco de luz LED de alta luminosidad.



Cargador solar a batería Wagan

Permite que la batería del carro sea cargada y esté lista para usar cuando se requiera. Fácil de usar, se coloca en el dash y se conecta al receptor del encendedor. Este proceso transmite la carga solar a la batería del vehículo, para que cargue y recupere su potencia. Hecho de celdas mono cristales, ajustados a un acetato de vinil, adherido a un vidrio especial templado, que permiten un alta eficiencia receptiva del calor solar y por consiguiente una rápida respuesta de carga a la batería del vehículo. Posee una luz led que indica cuando la carga se ha completado y trabaja eficientemente aún con clima nublado.

Distribuye: Mistral Tel.: (506) 2573-7012

LOCTITE



Nueva
Cinta
Selladora y
Aislante
Loctite®

Soporta condiciones extremas:

- -55°C a 260°C
- Resistencia a la tensión hasta 700 psi
- Resistencia dieléctrica hasta 400 vpm
- Resistente a los rayos UV
- Resistente al agua salada, combustible y ácidos

Aplicaciones típicas:

- Industriales
- Reparaciones automotrices
- Navales
- Plomería
- Eléctricas
- ¡Y mucho más!



Henkel

EN CONCRETO

Productos de alta rotación



Interruptor Intermatic

ET103C 120-277V. Eficacia de programación de la carga minuto a minuto. Hasta 8 operaciones de encendido y apagado por día. Posee botón de uso manual. Caja de hierro. Rangos: 30 A inductivo o resistivo. Código 7101.



Interruptor Intermatic

F EH-40 220V. Interruptor electrónico para calentador de agua. Programación 24 horas o 7 días. 42 apagados y encendidos por semana. Puede usarse para control de iluminación externa o interna, piscinas, spas, comercio, industria. Rangos: 30A resistivo o inductivo, 240V, 1-1/2 Hp, 5A. Código 6045.



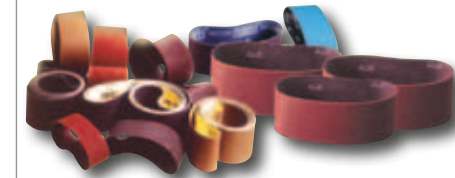
Disco de Desbaste

9" X 1/4" X 7/8" 3M. Grado 24. (Oxido de Aluminio). Uso en Metal 9" in/po X 1/4in/po X 7/8 in/po. 228mm X 6mm X 22mm. 6600 rpm min Max. ANSI B7.1, EM 12413, ISO 9002. Código 2107



Herramientas eléctricas Kawasaki

Amplia variedad de herramientas eléctricas Kawasaki. Amplio stock de repuestos.



Bandas Fandeli

Son secciones abrasivas y se presentan en ancho desde 1/2 pulgadas hasta 54 pulgadas. Constituyen la herramienta abrasiva de mayor demanda mundial en las industrias de la manufactura.



Bombillo Fluor Espiral

De 9 Watts 6400K ESS-04. Bombillo Fluorescente Espiral 9W (ESS-04) ELEFER. Rendimiento 540 Lumens. Luz 6400K. Encendido Instantáneo. Balastro electrónico. Código 5808BST



Focos Traka. Batería recargable 250 o más cargadas. 15, 7, 4, leds, luz día. Hasta 12 horas de uso.

Distribuye: El Eléctrico Ferretero Tel.: (506) 2259-0101



Lentes de seguridad DeWalt

Policarbonato, con cubierta contra rayones.



Candados

Black & Decker by Kwikset.



Herramienta manual

Black & Decker.

Distribuye: Cel Internacional Tel.: (506) 2440-1839



Cinta tapagoteras. 2", 4" y 6", 10 metros de largo. Resiste temperaturas de 40 grados hasta 100 grados.



Felpa antigoteo
3/4" y 1/2".

Distribuye: Distribuidora Reposa Tel.: (506) 2272-4066



Llaves corofijas Stanley

Distribuye: Valco Tel.: (506) 2252-2222



Martillo

Puño de madera 16 onzas

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

LOS ORIGINALES

Hoja de acero indestructible.

Filo duradero.

Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cachá indestructible, fundida a la hoja.

Nº 808

IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EN CONCRETO

Productos de alta rotación



Bombas centrífugas Autocebantes

Motor: cerrado autoventilado, grado de protección IP44, voltaje monofásico de 110 Voltios 60HZ, auto-protegido con relé térmico integrado, 3400 RPM. Bomba de alta capacidad y funcionamiento hidráulico. Empleada para redes de distribución doméstica.



Bombas sumergibles de drenaje

Motor: Monofásico de 110 voltios, 60Hz con eje de acero inoxidable, cuerpo termoplástico. Protección térmica en bobinas, enfriamiento por el mismo líquido bombeado. Cuerpo de bomba de fibra de vidrio. Para usos y aplicaciones domésticas, tales como acumulación de aguas de lluvia, secado de pozos y tanques de agua limpia.



Bombas centrífugas Autocebantes

Serie DS. Motor: gasolina cuatro tiempos, monocilíndrico, 3600 RPM, arranque manual. Idónea para abastecimiento de agua en general, achiques de zanjas y tanquillas, bombeo de agua de riego desagüe de terrenos inundados y llenado de piscinas

Distribuye: Bombagua de CR. Tel.: (506) 2276-4427



Laticrete 3140 Repello Grueso

Repello Económico de alta trabajabilidad y adherencia para paredes modificado con polímeros y fibras con el fin de aumentar la resistencia y disminuir el agrietamiento. Ideal para repellos quemados, maestreados y primeras capas de repellos. Uso interior y exterior sobre superficies de cemento o mampostería.



Laticrete Spectralock Fragua que no se mancha

La Fragua que no se mancha y mantiene el color por la vida útil del acabado. Se limpia fácilmente. Recomendado donde la resistencia a las manchas es necesaria: cocinas, terrazas, piscinas y baños.



Laticrete Hydroban Membrana Impermeabilizante

Membrana impermeabilizante y anti-fractura delgada, a base de polímeros de alta resistencia, resiste presión positiva de agua y es fácil de aplicar en frío con rodillo. Para uso interior y exterior en: piscinas, fuentes, duchas, balcones, fachadas, uso industrial.

Distribuye: Laticrete Tel.: (506) 2233-4159



Repello Grueso: Es una mezcla de Cemento Sansón, arenas con granulometría controlada y aditivos. Sirve para repellos sobre mampostería en general, elemento prefabricados y láminas cementicias. Presentación Saco de 40 kg.



Repello Fino: Es una mezcla de Cemento Sansón, arenas con granulometría controlada y aditivos. Ideal para última capa de repello fino (acabado). Presentación saco de 40 kg.

Distribuye: Cemex Tel.: (506) 2201-2000



Línea de Maquinas de Soldar

Marca: Zea Thompson



Amarras plásticas, terminales eléctricas, carbones para equipos y herramientas y bornes para vehículos.

Distribuye: Coninca Tel.: (506) 8876-1424



Taladro de percusión

Práctico y versátil, interruptor con velocidad variable. Liviano y compacto, 1,6 kg. Botón traba para trabajos continuos. Conmutador para perforaciones con y sin percusión. Ideal para trabajos livianos en hormigón, albañilería, acero y madera.

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



Amoladora

Empuñadura auxiliar antivibración: vibraciones hasta un 70% menores. Más potencia con mayor retirada / corte de material. Botón traba del eje para cambio fácil de accesorios. Fácil cambio de carbones.

CANDADOS IMACASA



• Disponible en Blister y en caja

LOS ORIGINALES



• Latón pulido

• Latón fundido

- Gancho de acero templado con mayor protección de corte
- Resistente a la corrosión
- Llave de hierro



MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EN CONCRETO

Productos de alta rotación



Rejilla o desagüe de piso



Mezcladora Spacio 4 pulgadas
Grifo de 4" de la marca Proyecta.



Regadera con Brazo Spacio Cromo
Ducha con brazo en acabado cromo de la marca Proyecta.

Distribuye: Grupo Helvex Tel.: (506) 2203-2955



AMU Porcelanato mármol, piedras exteriores

Mortero adhesivo modificado con resinas. Permite instalar piso sobre piso sin tener que levantar o picar el piso anterior, sin generar polvo, ruido ni molestias.



Fragua Boquillex

Para emboquillar o juntear cualquier tipo de recubrimiento cerámico instalado con separaciones de 3 a 15 milímetros de ancho entre pieza y pieza. Puede usarse en interiores y exteriores.



PSP Porcelanato interiores

Mortero adhesivo modificado con polímeros. Provee alta adherencia para instalar todo tipo de losetas cerámicas especialmente de baja o nula absorción de humedad, así como piedra natural.



Cemix Plus Pisos y paredes

Mortero adhesivo de capa delgada. Con aditivo anti-deslizante especial para facilitar la colocación en muros. Permite colocar losetas cerámicas de formato grande.

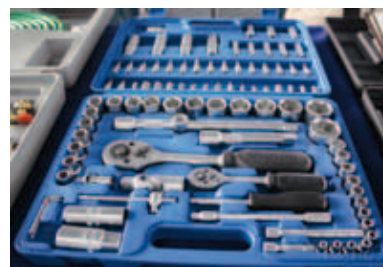
Distribuye: Cemix de Costa Rica Tel.: (506) 2254-3200



Pistola para pintar Rong Peng W 400

De gravedad. HVLP. Boquilla 1.3 mm. Puño ergonómico. Totalmente industrial. Especial para acabados automotrices. Ideal en aplicación lacas-tintes de madera. Servicio de taller y repuestos.

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



Juego de Cubos Industrial Starex

108 piezas cromo vanadium de 1/2 - 1/4 de espiga. Con cubos lareos espiga 1/4 y 1/2 con cubos tork- phillis-allen, etc. Ideal para mecánica automotriz, enderezado y pintura.

MACHETES IMACASA LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



MA CERTIFICADO
LOS ORIGINALES

● Hoja de acero indestructible.
● Filo duradero.

Original cachá inyectada indestructible, fundida a la hoja, doblemente segura.

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

- ✓ IMACASA los únicos Garantizados de por vida
- ✓ No se quiebran ni se doblan
- ✓ Tienen el temple perfecto
- ✓ Por el filo dura más que cualquiera
- ✓ Elija el machete IMACASA original y recuerde que aunque los otros se parecen

¡No son iguales!

La marca de confianza y calidad es

IMACASA
que no lo confundan.

Los machetes originales son de nuestra casa



www.imacasa.com



Fuerza en su trabajo

EN CONCRETO

Productos de alta rotación



Hidráulico Universal

Aceite tractor hidráulico y líquido de transmisión multipropósito para tractores agrícolas e industriales, y equipos de construcción. Ford, new holland (CNH) - M2C134 A, B, C, D, M - 2950-S. John Deere-J20A (303), J20B, J20C, J20D, Hy Gard, J14B, C, J21A.

Distribuye: Importadora Quigo Tel.: (506) 2239-4044



Aditivo para el radiador

Usar en vez de agua, no contiene Glicol Etileno, extiende la vida del radiador y el sistema de enfriamiento, prolonga la vida útil de anticongelante y es compatible con cualquier marca, siendo así un producto amigable con el medio ambiente y biodegradable que viene listo para utilizar.



Penetrante en aerosol C-10

Aceite de rápida penetración y lubricante, desaloja juntas y tornillos oxidados, controla el óxido-corrosión y chirridos, no contiene silicona, mezcla de aceite puro y certificado por la NSF.



Juego de llaves combinadas Crique

Articuladas Neo. 7 Piezas. Milímetros -pulgadas. Medidas: 8, 10, 12, 13, 14, 15 y 18 mm. Permite ajustar o desajustar tuercas y bulonas sin necesidad de retirar la llave.

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



Taladro atornillador recargable

Velocidad variable. Función de freno eléctrico. Tiempo de cargado de 3 a 5 horas. Equipado con luz LED. 18 posiciones de torque.



Tractor para cortar césped Murray

Modelo: 42L18G60X8A. Motor: Briggs & Stratton Intek 18.5HP. 6 velocidades. Capacidad combustible: 5.7 Litros. Ancho de corte: 42".



Cortadora de césped Murray

Modelo: 22P65H10X8A. Motor: Briggs & Stratton 650 Series. Ancho Corte: 22". Descarga: Lateral. Altura corte: 5 posiciones; ajuste altura por medio de 4 palancas individuales. Triturador (Mulching).



Orilladora Homelite

Modelo: HMHLT-26EDN. Motor 26 C.C / ≤ HP. Uso doméstico. Tubo curvo. Ancho de corte: 17". Unidad de corte: 2 hilos

Distribuye: Grupo JYG-Division Ferretería Tel.: (506) 2222-5444



Accesorios para pintar marca GAM

Variedad de brochas. Cerda 100% natural. Madera tratada y refuerzos de acero inoxidable. Extensiones para pintar en aluminio y fibra de vidrio. Felpas de poliéster y lana, microfibra y anti-goteo.



Selladores General Electric

Silicón 100% calidad premium. Resistentes al clima y flexibilidad generales de sellado. Resiste la degradación por rayos UV, el ozono y demás condiciones del entorno. Disponible para uso general y también silicón antihongos para zonas propensas a la formación de hongos y moho. Productos de gran capacidad de movimiento.

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

Vibrador para concreto M2000

Cabeza de 1 3/8, eléctrico. 120 Voltios.



Distribuye: Harsco Infraestructura

Tel.: (506) 2242-2929

CUCHILLAS IMACASA



• Disponible en Blister

LAS ORIGINALES



Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos



MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



Dispiesa: solución de hierro

Nueva opción en suplencia de cubiertas para techo

Distribuidora Piedades atiende el mercado ferretero y de la construcción a ritmo de atención personalizada, cumplimiento, respeto y asesoría, al ofrecer bajo su marca Dispiesa un negocio de ganar-ganar con cubiertas y sistemas para techo y láminas lisas, en medidas estandarizadas y especializadas de acuerdo con los requerimientos de sus clientes.

Por: Distribuidora Piedades

Distribuidora Piedades es una empresa del Grupo Empresarial Blas Sibaja y Hnos., y nació por la necesidad que este grupo de contar con un suplidor eficiente en materiales de construcción tales como acero, hierro galvanizado y esmaltado, entre otros.

“En el inicio arrancamos abasteciendo solo al grupo, pero siempre con el pensamiento de hacer crecer la empresa. Al tiempo, se nos presentó la oportunidad de comprar las materias primas en el exterior, y al ver las necesidades que tenía el mercado en productos de acero, empezamos a dar nuestro servicio a otros clientes”, dice Sergio Zamora, Gerente General de Distribuidora Piedades.

Zamora comenta que mantenerse al tanto con información diaria de lo que sucede con el mercado del acero, les permite visualizar y proyectar las compras con el fin de obtener los mejores precios y trasladar este beneficio a sus clientes. “Con esto le aseguramos al grupo y a nuestros clientes olvidarse del problema de abastecimiento y los riesgos financieros y de operación que esto genera, pues muchas veces el mercado de acero presenta periodos de escasez prolongados o variaciones en los precios

que pueden afectar o beneficiar fuertemente las finanzas y estrategias de precios de una empresa”, agrega Zamora.

Con esta fortaleza, y la compra de varios equipos de avanzada, Distribuidora Piedades comercializa para sus clientes del mercado de la construcción, cubiertas para techo ondulado y rectangular, tanto en medidas estandarizadas como fuera de estos rangos, y también posee la venta de lámina lisa hierro galvanizado, esmaltado, aluminio, cobre y un excelente producto llamado Acrilume, así como toda la línea de hojalatería (cumbreas, botaguas, limahoyas, etc)

“Con esto brindamos una ventaja competitiva a nuestros clientes al tener la alternativa de contar con cubiertas y sistemas para techo que poseen láminas que van desde 1 hasta 10.5 metros, lo que les permite ahorrar costos, eliminar riesgos, reducir tiempos de instalación y asegurarse un mejor abasto”, indica Zamora.

Tiempo récord

Así, la empresa vende sus productos, bajo la marca Dispiesa en depósitos de materiales y ferreterías, e igualmente atiende clientes del sector construcción y brinda servicio a constructoras, ya sea en las medidas estándar o



Sergio Zamora, Gerente General de Distribuidora Piedades, resalta el servicio de la empresa, sobre todo en el tiempo de reacción, en el que los clientes pueden contar con los productos Dispiesa, en un lapso entre 24 a 72 horas.

en las que el cliente lo requiera. “Estas ventajas nos han permitido experimentar un crecimiento acelerado, sobre todo por nuestro tiempo de reacción para llevar los productos donde nuestros clientes, que perfectamente pueden estar recibiendo su pedido de 24 a 72 horas”, asegura Zamora.

Sin embargo, además de las medidas especiales a las que pueden tener acceso los clientes y trasladar esta ventaja a sus compradores, especialmente en el caso de las ferreterías y depósitos, el gerente apunta que otro valor competitivo “que nos identifica es el precio competitivo que

manejamos, pero nuestra diferencia más sustancial en el mercado es el servicio que nos ha permitido establecer relaciones valiosas con nuestros clientes, además de darles una garantía por escrito sobre nuestros productos”.

En este momento la empresa atiende entre ferreteros y constructoras cerca de 250 clientes, que representa un 20% de su capacidad instalada por lo que nuestra proyección de crecimiento y nuestra visión de desarrollo de la empresa tienen como objetivo el convertimos en la mejor opción de suplencia de cubiertas para techo en Costa Rica.

911 código mundial de emergencia, AM-706 código mundial de seguridad

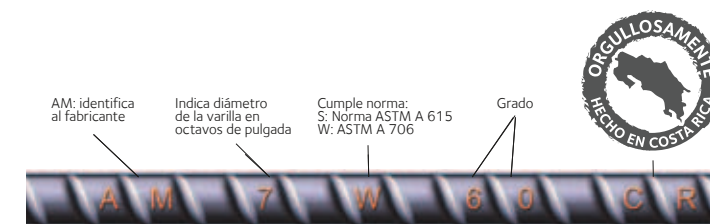
En un terremoto de alta intensidad, la posibilidad de sobrevivir no sólo depende del diseño y la ejecución de la obra, sino de la utilización de los materiales de la mejor calidad en los edificios.



Con la varilla **AM-706** de ArcelorMittal se garantiza el mejor comportamiento sísmico en las edificaciones.

ArcelorMittal, líder mundial de la industria siderúrgica, se enorgullece de producir en Costa Rica la varilla **AM-706**.

Construya con la varilla **AM-706** para proteger sus construcciones y la vida de sus seres queridos.



ArcelorMittal

ArcelorMittal Costa Rica

Aceros Largos
San José, Costa Rica.
Tel: (506) 2205-8900 • Fax: (506) 2205-8999
E-mail: info@arcelor.co.cr • www.arcelormittal.com/costarica

PERFIL

Las estrellas de Cemix

En este momento no solo no hay junta que se resista al abanico 18 de colores, ni junta que quede mal rellena con las fraguas de Cemix, que son fabricadas por la compañía tanto con arena y sin ella.

Precisamente, en la fabricación de estas fraguas se utiliza una fórmula de granulometría con carbonato de calcio. "Para el caso de las fabricadas con arena, tienen una granulometría mayor, que son más brochas, mientras las sin arena, poseen un mallaje o zardeneo mucho más alto y que normalmente éstas últimas se utilizan para rellenar porcelanatos o cuando las juntas son sumamente pequeñas entre 1 y 3 milímetros", explica Pablo Cobo, Gerente General de Cemix Costa Rica.

Pasa constantemente que los usuarios se quejan de que muchas fraguas con el tiempo tienden a desprenderse o mancharse. ¿Cómo manejan estos factores en Cemix?

Las dos fraguas vienen con sellador incluido que no solo evita que la fragua se desprenda sino que soporta el alto tránsito, tenga muy buena resistencia a otras condiciones como humedad, hongos y suciedad. En el caso de nuestras dos fraguas, están aptas para trabajar con pisos cerámicos o porcelanatos me mediana o baja absorción, lo que ayuda a que

haya un mejor agarre.

¿Cómo le transmiten estos factores de conocimiento técnico a la red de distribución ferretera?

Constantemente, estamos impartiendo capacitaciones. Justamente, muy pronto, en todos los Colonos, estaremos preparando a los ferreteros con respecto a las características técnicas de todos nuestros productos.

¿Cuál es la diferencia que presentan estas fraguas en el mercado con respecto a las de la competencia?

Considero que es la calidad de los químicos y aditivos que poseen, y que les da un mejor desempeño. En general, en el mercado, muy pocos fabricantes en el mercado hacen fraguas sin sellador, lo importante es saber que la calidad del químico que se está utilizando es la adecuada o la ideal. Por eso, siempre hacemos pruebas con varios proveedores y el que tenga el sellador con el mejor desempeño es que el utilizamos en nuestra formulación.

"Antes de salir al mercado con un producto, hacemos pruebas con



maestros de obras, que luego nos retroalimentan del desempeño y rendimiento del producto. Es un proceso lento, pero una retroalimentación muy efectiva", agrega Cobo.

Sin reclamos por calidad

Además de las fraguas, Cemix Costa Rica, también posee morteros para pisos cerámicos y azulejos.

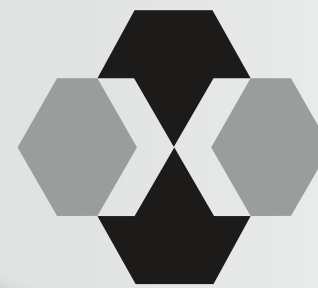
AMU: Adhesivo multiuso. Ideal para pegar fachaletas, piedras naturales, porcelanatos. Tiene una alta adherencia. "Lo hemos usado para pegar piedras naturales en edificios muy altos, de 12 pisos, en iglesias, bancos y otros", dice Cobo, y agrega que su presentación es en bolsas de 10 kg, además excede la Norma 118.4.

PSP: Piso Sobre Piso. Es un mortero adhesivo para pegar por-

celanatos y piso sobre piso. Muy ventajoso en las remodelaciones, pues en vez de quitar el piso viejo se puede hacer la nueva instalación encima, lo que ahorra tiempo y costos, y menos escombros y desperdicios.

Cemix Plus. Para Cemix es el producto de más venta en el país, en Nicaragua y Panamá. Se utiliza para pegar cerámicas y azulejos en paredes, y tiene un fraguado aproximado de 24 horas.

Tiempos de respuesta para entrega no mayores a 3 días, una preocupación constante por asumir el menor riesgo en reclamos por calidad, y un precio por debajo de la media de mercado, son según Pablo Cobo, algunas de las ventajas que maneja la empresa en la comercialización de estos productos, en el sector ferretero.



cemix

Fabrica y comercializa materiales de construcción para la instalación de acabados.

FRAGUA BOQUILLEX

(Cumple norma ANSI 118.6)

100% lavable.

No se mancha.

Colores firmes.

Resistente a la humedad.



Presentación de 10Kg y 2Kg

Amplia gama de colores con arena y sin arena

SELLADOR INCLUIDO



CEMIX AMU

Mortero multiuso de alta adherencia para cerámicas, porcelanatos, piedras naturales en interior y exterior.



CEMIX PLUS

Mortero con antideslizante para cerámica y azulejos para pisos y paredes en interiores.



CEMIX P.S.P.

Mortero especial para instalar Porcelanatos y para pegar piso sobre piso en interiores.

Cemix de Costa Rica Tel.: (506) 2254-3200 • 2254-3900 / Telfax: 2254-3400
Del Colegio Técnico de San Sebastián 100 mts. Oeste, San José, Costa Rica.

www.cemix.com



Una bloquera con toque femenino

La Bloquera Hermanos Chavarría, en San Juan de San Ramón, busca oferentes interesados en un negocio con una trayectoria de casi 30 años, y una ferretería visitada hasta por los próceres de la patria.

Cuando llegamos a San Ramón, un kilómetro antes de llegar al negocio, preguntamos a uno de los agentes de venta de una de las empresas mayoristas que suelen visitarlas, si las hermanas Chavarría hablaban bastante, para darnos una idea de cómo sobrellevar la entrevista, a lo que nos respondió: “claro, hablan más que un perdido cuando lo encuentran...”.

A partir de ese momento, nuestra

alegría fue mayor porque sabíamos que íbamos a tener una nota rica en detalles, ideas y experiencias, de esas que siempre dejan algo en lo que a gestión de negocio se refiere.

Cuando llegamos a la Bloquera Hermanos Chavarría, en el Barrio San Bosco, en San Juan de San Ramón, precisamente fuimos recibidos por Nelly y por Rosibel, pero esta última prefiere que le llamen “Rosi”, las famosas hermanas Chavarría, de las que

muchos hablan, incluso más allá del Valle Central, por su atinado don de administración empresarial, y su siempre alegría incansable para atender los compradores.

De inmediato, en una pequeña oficina inició nuestra conversación con ellas, y con su padre, don “Chelo” (Misael Chavarría), fundador desde hace 27 años de este negocio. Sin embargo, antes de llegar a la oficina, no pudimos notar el orden de una empresa

que tiene bien acomodado su inventario, con una estricta alineación, y antes de que pudiéramos razonar, Rosi, nos dijo que “esto es parte del toque femenino que tiene la ferretería. A Nelly y a mí nos gusta que todo esté en orden”.

Ya bien ubicados, don “Chelo” nos contó que el negocio tenía 11 dueños. “Esto nos pertenece a todos, a mi esposa, a mis 9 hijos y a mí”, aclaró. Sin embargo, de los 11 solo 4 están en el negocio que posee un área aproximada de 3500 m², y una construcción de 2000 m², y en total trabajan 15 personas.

Chavarría asegura que hace 27 años, todo inició con la venta del block denominado “Pavas”, que es un tipo de block que se utiliza para la construcción de bóvedas en los cementerios. “Incluso, hoy

lo seguimos fabricando contra pedido. Es más, sin miedo a equivocarme, somos los únicos que lo fabricamos en todo San Ramón”, dice Misael.

Al insistir sobre cómo llegó a convertirse en ferretero, Misael asegura que poco a poco esto del comercio le empezó a gustar, sobre todo la parte de asesoría con el cliente. “Con decirle que una vez estuve con don Mario Echandi, y sentados en la mesa con un café, me consultó sobre un sistema de alcantarillado que quería construir, al darle mi consejo, me dijo sorprendido que ni siquiera su ingeniero le había planteado esa solución y se fue muy agradecido. Mi asombro fue que hasta que se marchó me di cuenta que había estado con el propio expresidente, pues nunca lo había visto en persona.

Después de ahí, nos visitó varias veces más”.

Al instante, también Rosi indicó: “papá, acuérdesese que también -(Rodrigo)- Carazo solía venir a comprar”, a lo que Misael replicó: “claro que lo recuerdo, terminamos siendo buenos amigos”.

Mercado para todos

El negocio, en la parte de atención al público es guiado por las dos hermanas que no solo se encargan de satisfacer los compradores, sino de coordinar los pedidos por teléfono. “Aquí todos los días hay mucho movimiento”. Rosi dice que el día lo inician de una forma muy especial, y aparte de encomendarse a Dios, Nelly, con positivismo y con la convicción como de quien los está viendo entrar, nada más dice “hoy van a venir 100 clientes, ya los veo donde vienen...”.

“En este negocio hay que estar muy positivo y por uno que se atiende bien, son cuatro más que llegan”, agrega Nelly.

Sobre las faenas que conlleva un negocio que maneja material pesado y todo en ferretería, Rosi dice que para nada se “arrugan”, todo lo contrario “aquí le entramos a todo. No es solo lo bonito de atender bien, sino la satisfacción que se experimenta que quizás es el doble de lo que un cliente contento puede sentir”.

Y en 27 años de vigencia, qué opina la competencia sobre la trayectoria. Según nos contó Rafael Ángel Ramírez, de la

EL FERRETERO

Ferretería Hercules Interprice, de San Juan de San Ramón, “no hay duda de que es un negocio donde hacen bien las cosas, es un fuerte competidor y por su posición estratégica hay que tomarlos en cuenta y tener de cerca sus movimientos”.

Se escuchan ofertas

De retorno a nuestra plática, don “Chelo”, dice que a sus 71 años, se siente un poco cansado y con deseos de descansar un poco, por eso quiere encontrar un comprador que se haga cargo del negocio. “Ya hablé con mis hijos y coincidimos en que ninguno tiene el tiempo para dedicarse a tiempo completo a estas faenas, y una empresa de este tipo no se puede descuidar, por lo que decidimos ponerla en venta”.

Al preguntarle si ya había estimado el precio de venta que estaría pidiendo, don “Chelo” no escatimó en decir: “¢170 mil por metro y el inventario se negocia por aparte, pero estamos abiertos a escuchar ofertas”.

Nuestra conversación se extendió por poco menos de una hora, pero tiempo suficiente para percatarnos que el “cuenta gotas” del entrar y salir de los clientes, y por el ritmo, estimamos que los vaticinios de Nelly, se estaban quedando cortos o todo era obra de una fina modestia...



Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



LÍDERES EN HERRAMIENTA AGRÍCOLA Y FERRETERA

www.imacasa.com



EMPRESA	TELÉFONO	FAX
ABRASIVOS		
3M COSTA RICA	2277 11 60	2260 38 38
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
CEL INTERNACIONAL	2432 58 68	2440 18 39
IB INDUSTRIAL	2452 12 50	2452 23 57
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
FORJAITAL	2244 86 86	2244 76 76
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
PRODUCTOS VERDES	2288 13 82	2228 49 45
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
ACCESORIOS ELÉCTRICOS		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
AEA	2255 36 19	2257 31 55
EATON ELECTRICAL	2247 76 09	2247 76 83
ILUMINACIÓN TECNOLITE	2256 89 49	2248 98 60
TUBO DECORATIVO CORPORACIÓN	2231 73 07	2220 24 00
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
DISTRIBUIDORA FERRETERA MARÍN	2248 94 32	2248 92 81
DISTRIBUIDORA TANIA BY KOBY	2239 74 33	2239 14 91
GALVANIZADOS		
IMPORTACIONES INDUSTRIALES	2244 40 44	2244 27 00
MASACA		
ADITIVOS Y SELLADORES		
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
AISLAMIENTOS		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40
AIRES ACONDICIONADOS		
MULTIFRIO	2226 8071	2227 23 79
ALQUILER DE EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN		
DISTRIBUIDORA LARCE	2221 11 00	2255 21 65
ARTÍCULOS P.O.P		
PROD. SERIGRÁFICOS DEL ESTE	2245 29 29	2285 43 33
AUTOMOTORES		
AUTOMOTORES DINASTÍA	2232 42 42	2232 42 36
AUTOMOTRIZ		
HIDROCA	2290 04 04	2290 04 07
IMPORTACIONES RE/RE	2240 20 10	2236 65 16
IMPORTACIONES CAMVI	2260 85 94	2260 85 97
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
BOMBAS PARA AGUA		
HIDROTICA	2224 97 73	2224 98 83
CABLES Y ELECTRÓNICA		
CABLES DE COMUNICACIÓN	2248 23 52	2248 23 56
AUDIO ACCESORIOS	2218 14 39	2219 27 18
CABLES DE ACERO		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
NT CENTROAMERICA	2293 70 07	2239 20 14
CAJAS FUERTES		
MAS SEGURIDAD	2253 78 92	2282 87 61
CERRAJERÍA, CERRADURAS		
ATIKO WORLD	2232 14 96	2220 44 27
CERÁMICA		
LATICRETE	2233-4159	
CONECTORES FLEXIBLES		
JOHN GUEST	(973) 808 5600	(973) 808 2098
CLOSETS		
HOGGAN INTERNACIONAL	2256 86 80	2233 33 95
DECORACIÓN		
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	11/1/2223
EB TÉCNICA DE COSTA RICA	2210 89 60	2234 88 53
CANET	2225 22 95	2225 73 24
ESTANDERÍA INDUSTRIAL		
VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y VIAL		
JOMART	52(444)824 5533	01800 7181646
FABRICANTES DE MUEBLES		
D' METAL	2225 15 15	2234 63 96
FERRETERÍA		
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810
FLEXIMATIC	(5233) 35401050	(5233) 3540 1065
PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA	2219 32 32	2259 12 96
PROMATCO CENTROAMERICANA	2296 80 00	2232 78 50
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
FITINERÍA		
REHAU	(461) 618 8000	(461) 618 803
GRIFERÍA		
ICEC	2213 50 50	2213 50 51
MAPAR CONSULTORES	2228 32 32	2228 32 32
GRUPO IMPORTADOR ORIENTE	2290 67 87	2290 67 89

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
TRANSFESA	2210 89 00	2291 07 31
GRUPO XIFER	33 3666 18 86	33 3666 18 85
HERRAMIENTAS		
FESTACRO	2447 78 86	2447 78 86
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
WRIGHT TOOL	2203 21 13	2203 21 13
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
SCHNEIDER ELECTRIC	2210 94 00	2232 04 26
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
T DEPOT	(507) 431 11 96	(507) 431 11 97
COFERSA	2205 25 25	2205 24 26
IRWIN	2524 15 22	1524 16 22
HERRAMIENTAS Y SUMINISTROS PARA FERRETERÍA		
IMPORTACIONES VEGA	2494 46 00	2494 0930
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA		
JYG IMPORTACIONES	2258 66 21	2256 44 76
VEDOBA Y OBANDO	2221 98 44	2223 32 16
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ORTIZ MOTOR	2222 87 22	2221-1212
HERRAMIENTA AUTOMOTRIZ Y ACCESORIOS PARA PINTURA		
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
ILUMINACIÓN		
BANVIL DOS MIL	2232 23 50	2296 0822
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85
TECNO-LITE	2235 60 61	2240 05 18
LÁMINAS DE MELAMINA		
GYPTRAN Y MELAMINA	2232 16 66	N.D
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN		
AMANCO TUBOSISTEMAS	2209 34 00	2209 32 09
MEZCLADORAS DE CONCRETO		
MEZCLADORAS VIQUEZ	2430 27 27	2430 29 82
PRODUCTOS DE LIMPIEZA		
DISTRIBUIDORA FLOREX	2447 23 23	2447 32 48
PERFILES DE ACERO		
DE ACERO	2231 93 58	2296 45 47
L' ACERO ENREJADO	N.D	2239 30 21
PINTURA		
RUST/ OLEUM CORPORATION	847 816 2469	847 816 2441
CELCO DE COSTA RICA	2227 95 55	2279 77 62
LANCO HARRIS	2438 22 57	2438 21 62
SUR QUÍMICA	2211 34 00	2256 06 90
KATIVO	2240 22 17	2216 61 84

EMPRESA	TELÉFONO	FAX
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
PINTURAS EN AEROSOLES		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
SALUD OCUPACIONAL		
SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
EMERGENCIAS CARDIACAS	2286 18 18	2286 48 48
SILICONES Y ADHESIVOS		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
SERVICIOS FINANCIEROS		
CREDOMATIC COSTA RICA	2202 30 77	2202 30 45
SISTEMAS CONSTRUCTIVOS		
PLYCEM TECNOLOGÍA DE AVANZADA EN FIBROCENTRO	2575 43 00	2553 25 80
SISTEMAS PARA INVENTARIOS		
PROVELOGIC	2291 19 14	2232 02 49
SOFTWARE		
PROGEN	2262 29 59	2560 48 12
TANQUES PARA AGUA		
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
LA CASA DEL TANQUE	2227 37 22	2226 52 18
TEJAS Y SISTEMAS CONSTRUCTIVOS		
MERCOCENTRO	2274 32 32	2274 27 27
TORNILLERÍA Y HERRAMIENTAS		
TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
TORNILLOS, AUTOMOTRIZ		
BIRLOS AUTOMOTRICES	52 33 3638 33 8	52 33 3651 90 58
HÉRCULES		
UNIFORMES		
BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR	2440 34 13	2440 34 13
VÁLVULAS		
SERVICIOS ASAHI	2240 81 11	2297 01 30
VARILLA		
CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA	(511) 5171 800	(511) 5622 436

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

Información: Mirtha Vargas. Tel. 2231-6722 ext. 146 • email: mirtha@ekaconsultores.com

CARTAS

De varillas

Existe un rumor en el mercado con respecto a que la única varilla anti-sísmica es la fabricada bajo norma A-706, lo cual NO es cierto. El numeral 8.1.2 del código sísmico vigente en Costa Rica, habla sobre la resistencia de los materiales y claramente especifica que la varilla fabricada bajo norma A-615, tanto en grado 40 como en 60, se puede utilizar para cualquier construcción cumpliendo con los requisitos para tal efecto.

La única diferencia entre ambas varilla radica en que la A-706, contiene un elemento químico que permite ser soldada, cuando lo amerite, pero esto no significa que sea mejor o de inferior calidad a la A-615. Por lo tanto, AMBAS VARILLAS SON APTAS PARA SER UTILIZADAS EN CUALQUIER CONSTRUCCIÓN.

Esta información puede ser confirmada con el colegio respectivo en caso de ser necesario.

Atentamente,

Andrés Zamora López, Gerente General, Imacasa Costa Rica S.A.
Tel (506) 2293-2780. Fax (506) 2293-4673 Celular (506) 8879-6516

Desde Facebook

Soy fiel seguidora del excelente trabajo que realiza la Revista TYT. Leo, mes a mes, los comentarios y entrevistas que en ella se realizan y muchos de los tips y estrategias que nos recomiendan las he puesto en práctica en mi negocio, y me han dado muy buen resultado, y de paso, les agradezco que me tomaran en cuenta en la encuesta que fue realizada en una de las ediciones anteriores, en la que mi negocio estuvo entre los 120 seleccionados, que estamos dando la lucha en este fascinante gremio.

Evelyn Araya Fernandez

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Abonos Agro	Lynn Delgado	Mercadeo Corporativo	2212- 9418	N.D	2007 1000	ldelgado@abonosagro.com
Arcelor Mittal Costa Rica S.A	Gerardo Vega	Ejecutivo Ventas Mercado Interno	2205-80900	N.D	N.D	gerardo.vega@arcelormittal.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519-5000	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Cemex	Gia Miranda	Coordinadora de Comunicación	2201-2000	2201-8202	N.D	giamelissa.miranda@cemex.com
Cemix de Costa Rica	Pablo Cobo	Gerente General	2254-3200	2254 34 00	N.D	pablocobo@cemixcom
Cofersa	Armando Salazar	Gerente Ventas	2205 25 25	2205 24 24	N.D	armando.salazar@cofersa.net
Distribuidora Piedades	Sergio Zamora Castro	Gerente General	2282-9015	2282-2872	N.D	szamora@blasiabahermanos.com
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente General	2272-4066	2272-1693	N.D	rpinto@disreposa.cr
Eagle centroamerica	Sonia Rodríguez	Mercadeo	2261-1515	2237-8759	N.D	srodriguez@aguilaca.com
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente Ventas	2277-4868	2277 48 83	101-3007	stewart.chan@cr.henkel.com
Holcim	Adriana González	Mercadeo	2205-3000	2205-2700	N.D	adriana.gonzalez@holcim.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293-2780	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Kativo Costa Rica	Elizabeth Solorzano	Gerente Mercadeo C.R.	2240 22 17	N.D	N.D	elizabeth.solorzano@hbfuller.com
La Casa del Tanque	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18	N.D	davidp@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente General	2438-2257	2438-2162	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Matex	Enrique Hernández	Gerente Ventas	2291-7878	2291-5096	N.D	ehernandez@matexcr.com
Romdel Panamá	Edwin Vissaetti	Gerente Ventas	(507) 236-3378	(507) 236 4361	N.D	romdelpanama@romdel.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211-3400	2256-0690	N.D	e.fumero.l@gruposur.com
Torcasa	Alí Cantillo	Ventas	2221-6363		N.D	acantillo@torcasa-cr.com
Torneca	Luis Carlos Barquero	Gerente General	2207 77 77	N.D	N.D	
Tornicentro	David Sossin	Gerente General	2239-7272	2239-2828		dsossin@tornicentro.la
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidos.com
Universal de Tornillos	Oscar Castellanos	Gerente General	2222-7676	2256-4090	4569-1000	gerencia@unitorni.com

¡Diviértase haciendo negocios! expo FERRETERA

su herramienta de negocios

Viernes 3 - Domingo 5 de junio, 2011

EVENTOS PEDREGAL

Horario: 11a.m. a 8p.m.

En la treceava edición de Expoferretera podrá encontrar la más grande exhibición de productos para ferretería, construcción y acabados.

- Productos Nuevos
- Contactos
- El Ferretero del Año
- Pasarela de productos
- Demostraciones cada hora
- Retos Ferreteros
- Campeonato de monta
- Espectáculo circense



AUTOMOTRIZ

Exposición de productos y accesorios

ENTRADA VIP:

Regístrese en www.expoferretera.com o al tel: (506)2231-6722 ext.146 Recibirá su gafete a su dirección con anterioridad, con el que podrá ingresar al evento en la ventanilla de VIP. ¡Ahórrase las filas! Entrada sin registro: ₡3,000

Contáctenos: Tel.: (506) 2231-6722 ext 137
Braulio Chavarría: braulio.chavarría@eka.net
Cel: (506) 8872-1102

Lo invita:



www.expoferretera.com

Nos tomamos
muy
en serio

la pintura
de su casa



Hay otra forma
de hacer bien las cosas...

Pinturas
Koral

Promoción por tiempo limitado

Central de información KORAL: 2211-3761 / 2211-3741
Encuéntrelos en distribuidores autorizados en: www.pinturaskoral.com