

tuercas y tornillos

# TYT

LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com

# Pasión ferretera

Los propietarios de la Ferretería López y Murillo, al cumplir 10 años de estar en el sector, indican que han salido adelante gracias al esmero que imprimen en el servicio al cliente, y al respaldo de sus proveedores.

¿Cómo ser un buen cliente? P. 18

Especial de pinturas P. 21

El Rafaeleño se expande P. 30

G&Q se alía con precios bajos P. 32



ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130







# TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS



18.000 TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS

*¡Solo tornillos de calidad!*



NUEVA PINTURA ACRÍLICA SEMI-TEXTURIZADA

# COVERUP

REPARE Y EMBELLEZCA  
EN UN SOLO PASO:



- 100% LAVABLE
- PARA EXTERIOR E INTERIOR
- SE APLICA FÁCILMENTE CON RODILLO



MILES DE COLORES  
A ESCOGER



## Los expertos recomiendan Lanco

Comparta con nosotros su proyecto nuevo o de remodelación. Busque en los centros de pintura o en ferreterías al experto en pinturas, él le recomendará el producto Lanco ideal para sus necesidades. O bien llámenos al 438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará.



# VALCO... Marcas Líderes en Calidad y Desempeño



## Wes® Lock



## PINTURA LATEX PROFESIONAL INFORMACION TECNICA



### DESCRIPCION Y USO

Es una pintura de acabado mate formulada con materia prima de alta calidad, base agua. Es ideal para impartir acabados tanto en interiores como en exteriores.

### FORMA DE APLICACIÓN

Puede ser aplicado con brocha, rodillo o equipo spray.

### DATOS DE APLICACIÓN

- Espesor seco x capa 1 mils
- Diluyente agua
- Dilución 10 - 15%
- Tiempo Secado 30 min. - 4 hrs.
- # capas dos mínimo
- 

### OBSERVACIONES:

- En casos especiales, consulte con nuestro Departamento Técnico.
- El secado depende de la temperatura, humedad y espesor.
- Los datos técnicos de esta hoja son en base al color blanco. (la variación de los porcentajes con respecto a otros colores es mínima).

### RENDIMIENTO

- Varía dependiendo del tipo de superficie.

### SALUD Y SEGURIDAD

Para un uso seguro de este producto solicite la hoja de seguridad del mismo (M.S.D.S.)

### PREPARACION DE SUPERFICIE:

Las superficies a pintar deben estar libres de toda suciedad como polvo, grasa u otro contaminante que pueda afectar la adherencia del acabado final. Se deben identificar y eliminar todos los residuos de pintura mal adherida, esto por medio de espátula, lija, uso de escobas, trapos húmedos o cualquier otro medio manual-mecánico como aire comprimido. Referente a las superficies de metal estas deben lavarse con agua y detergente (preferiblemente líquido). Asegurese de eliminar por completo el detergente con abundante agua fresca, luego dejar que la superficie seque bien.

### PRESENTACION

¼ (0.946 Litros) • Galón (3.785 Litros) • Cubeta (18.925 Litros)

Para consultas: Servicio técnico. 211-3877 • 2113865 • Ventas. 211-3761



Tels: 800-254-1024 • (506) 252-2222 • Fax: (506) 254-8736 • Apdo. 142-1150 La Uruca - San José  
e-mail: ventas@valcosa.com • www.valcosa.com





En nuestra próxima edición

NOVIEMBRE

Todo sobre el futuro

¿Qué oportunidades de inversión traerá el 2008? Será un buen año para pensar en expandirse y arriesgar. Un pronóstico económico detallado de lo que podría darse para el año siguiente y que será una herramienta clave para el sector.

Además:  
Especial de Herramientas Eléctricas

Cierre editorial: 18 de octubre  
Cierre comercial: 22 de octubre

Para anunciarse  
Jenny Alpizar  
jenny.alpizar@eka.net  
Cel. 363-3737  
Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Cel. 372-1192

Para suscribirse  
Melanie Töebe  
Tel. 520-0070 ext. 124  
suscripciones@eka.net



**Subimos a 4.000**  
3,396 personas han solicitado la suscripción a nuestra revista. Por ello, a partir de esta edición, TYT aumentará la circulación a 4,000 ejemplares. Vea la lista de algunas ferreterías y depósitos que leen TYT en [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

6 OCTUBRE 07 TYT • [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

# CONTENIDO



Leonardo Barrantes, Gerente de Mercadeo del Guadalupano, explicó que ellos tratan de llevar un control muy exacto de cuáles son las necesidades, para no hacer compras innecesarias y estar más ordenados. P. 18

Competido mercado de pinturas P. 21

## 10 PINCELADAS

### 16 Experto

#### ¿Cómo vender más pintura?

La pintura es un muy buen negocio para el ferretero. Los volúmenes de venta y el margen que genera, la convierten sin duda, en una categoría clave en la que debe invertirse.

## 17 MERCADEO

### El cliente misterioso II Parte

La misma evaluación que se hace a su propio negocio también puede ser puesta en marcha en la tienda de al lado.

## 18 EN CONCRETO

### ¿Cómo estar entre los clientes preferidos?

Toda empresa ferretera que busca crecer en el mercado, tiene que contemplar aspectos claves como pertenecer a una cartera sana de clientes, pues sus proveedores apalancarán ese crecimiento.

## 21 ESPECIAL DE PINTURAS

### Competido mercado de pinturas

El alto dinamismo que experimenta el mercado ferretero y de la construcción, se percibe también en el área de pinturas, un producto que brinda altos valores como márgenes de utilidad altamente atractivos.

### 22 Sur

#### 24 Pinturas Celcolor

## 26 PERFIL

### Importaciones Re Re

Distribuidor con muchas alternativas.

## 29 EXPOFERRETERA

### Ferias toman fuerza

Las ferias siguen siendo una de las mejores vitrinas para que cualquier empresa comunique a su mercado meta el desarrollo de sus productos y marcas.

## 30 EN BODEGA

### Abrirán tercer local

## en Barva de Heredia

El Rafaelaño busca afianzarse en el mercado florense.

## 32 G&Q:

### Agresivos en precios

GyQ, empresa mayorista, llegó al mercado ferretero y de la construcción con una fuerte apuesta: precios competitivos y Hunter, una marca con una alta cantidad de líneas.

## 34 PRODUCTOS FERRETEROS

## 36 EL DEPENDIENTE

¿Hace falta una asociación que represente a los ferreteros costarricenses?

## 38 EL FERRETERO

### ¡10 años de entrega total!

La Ferretería López y Murillo es un negocio que muestra buenas proyecciones en el Roble de Alajuela, y se ganan los clientes con un servicio total, diferenciado, a un estilo muy propio.



**Transfesa**

Somos los mejores en servicio



# Nicholson

Herramientas con tradición en calidad.



Departamento de Ventas (506) 210-8989 • Fax: 291-0731 • [ventas@transfesacr.com](mailto:ventas@transfesacr.com)

Central • Tel.: (506) 210-8999 • Fax: 291-1242 • [info@transfesacr.com](mailto:info@transfesacr.com) • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.





## DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

## La venta de un líder

"Abonos Agro, la mayor empresa distribuidora y comercializadora de materiales de construcción, productos de ferretería y acabados de la región, anunció su incorporación a un grupo de inversionistas centroamericanos encabezado por el Grupo Progreso de Guatemala, que ha participado en el sector de la construcción por más de 100 años a través de empresas como Cementos Progreso, el mayor productor de cemento en la nación guatemalteca. Con este paso, Abonos Agro consolida su posición como comercializadora líder de materiales para la construcción, formando parte ahora de un grupo con proyección regional. Esta nueva proyección de Abonos Agro fortalece la continuidad y la relación de largo plazo con colaboradores, socios, clientes, y proveedores, que ha caracterizado a esta empresa por más de 60 años.

La trayectoria, conocimiento y experiencia de Abonos Agro se ha desarrollado en el marco del crecimiento de Costa Rica, la economía con mayor dinamismo de la región". Así rezaba el comunicado de prensa enviado por esta empresa para anunciar la consolidación de su venta y lo que ya, entre líneas, se podía leer en algunas de nuestras ediciones anteriores. Desde TYT, enviamos una felicitación a esta empresa, pues es muestra fiel de que si un grupo de inversionistas se vio atraído hasta el punto de adquirirla, fue porque representaba una compañía que no solamente era líder en un mercado de mucha competencia, sino que daba muestras de tener un alto potencial de desarrollo. Se habla que cuando una empresa o grupo hace una compra de otra compañía, siempre, entre otras cosas, una de las mayores

atracciones son los valores intangibles, como el caso de la gente que la representa, la gente que trabaja para que la empresa adquirida haya conquistado metas altas y que la consoliden como motivo de atracción. El mercado ferretero y de la construcción es altamente dinámico y como dinámico responde a estos movimientos. Ahora tendremos que esperar un poco para poder observar las estrategias del nuevo grupo inversor. Lo que sí sabemos es que habrá que esperar un tiempo, que consideramos no será mucho, para ver las nuevas estrategias y acciones que el grupo tomara o bien, mantener o reforzar las que hasta el momento posee. En el mundo de las fusiones y adquisiciones abundan las "sorpresas", por lo que no sería tampoco raro, observar dentro de un tiempo que otra empresa del sector siguiera los mismos pasos que hoy tomó Abonos Agro. **TYT**

## 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

### Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

### Editor

Hugo Ulate Sandoval

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano  
Juan Carlos Conejo

### Asesores Comerciales

Jenny Alpizar M.  
jenny.alpizar@eka.net

Cel. 363-3737

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

### Colaboradores

Milagro Arias

### Circulación

Melanie Töebe  
suscripciones@eka.net

Tel. 520-0070 ext.134

### Foto portada

Frank Guevara



www.tytenlinea.com

Tel. 520-0070 Fax. 520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

Especialice su ferretería

# DYNAPAC

Su socio en la construcción.



Compactador de bota



Compactador de rodillo vibratorio



Compactador de plancha



Codal vibratorio para acabados



Alisador de concreto



Cortadora de pisos



Vibrador serie AT



Vibrador serie AZ

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

¿Cómo vender más en su ferretería?

Home Depot no hará despidos

Cae construcción de viviendas en EE.UU

Exponacional Ferretera de Guadalajara

¿Cómo sacarle provecho a la ubicación del negocio?

8 OCTUBRE 07 TYT • [www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

Grupo Ferretero: 519-5050  
8000 Capris (227-747) [www.capris.co.cr](http://www.capris.co.cr)

Distribuidor exclusivo para Costa Rica





## PINCELADAS



Ramón Hernández, Gerente de Ventas de Matco, contó que ellos importan y compran localmente esta malla, la cual siempre tienen en stock, para garantizarle un buen suministro al cliente.

Es ideal para la instalación de cercas, zonas de seguridad, entre otras, por lo que el consumo de la malla ciclónica en nuestro país es alto. Es importante tomar en cuenta algunos aspectos de utilidad, a la hora de comercializar con este

### Mallas ciclónicas ventajosas

producto. En primer instancia, es importante que el ferretero o dueño de depósito de materiales, se asegure de que la malla esté muy bien galvanizada y que provenga de un proveedor que respalde la calidad del producto.

La empresa Ceinsa está importando directamente y distribuyendo malla ciclón, en tamaños de metro y medio, dos metros, y dos metros y medio. Igualmente, Laminadora Costarricense fabrica estas mallas y la comercializan en rollos de 20 metros de longitud, con rombos de 50 y 65 mm, además a pedido pueden

fabricar mallas con distintos calibres de alambre, dimensión del rombo, alturas y longitud de los rollos.

La conformación y alta calidad de estas mallas ciclónicas en rollo normal evita deformaciones, creando una muy buena uniformidad en el galvanizado. Asimismo, las mallas ciclónicas en rollo compactado son tan ventajosas como las normales: su presentación brinda practicidad, reduciendo los costos de transporte y se pueden fabricar mallas a pedido, según especificaciones con alturas desde los 0,90 a 3 metros. TTT

## Amplíe su flotilla FIAT FIORINO



sin pagar NADA hasta el 2008  
0 cuota y 0 seguro\*

FIORINO 1.3 Gasolina  
Gas LP / 1.7 Diesel

### Especial para empresas

- Corporación especializada en nuestro sector, para el jefe mecánico de su flota.
- Leasing de financiamiento, tanto operativo como financiero
- Stock completo de repuestos
- Atención los sábados en nuestro taller para su flota



MOVIMIENTO POR LA PAZ



SAVA Sava La Uruca Tel: 284-8920 | Fax: 223-6803 | Sava del Este Tel: 524-0660 | www.savacr.com



Líder  
mundial  
en abrasivos



Departamento de Ventas (506) 210-8989 • Fax: 291-0731 • ventas@transfesacr.com

Central • Tel.: (506) 210-8999 • Fax: 291-1242 • info@transfesacr.com • Pavas 200 m. Oeste y 350 m. Norte del Liceo.



## PINCELADAS

### Construexpress va más allá



Yamileth Chorres (al centro, de blanco), asegura que el éxito de Construexpress lo han logrado con el apoyo del equipo de trabajo que tienen.

Caracterizados por ofrecer precios competitivos, valores agregados, buen surtido en productos y múltiples opciones a los clientes, Construexpress experimenta un buen crecimiento en el mercado de Alajuela, y posicionado como un negocio que diversifica en el sector ferretero.

Fabio Molina "echó a andar" la ferretería hace 15 años, con el objetivo de ofrecer soluciones que fueran más allá de un negocio tradicional. El nombre lo dice "construexpress" nació bajo el concepto de brindar un servicio a domicilio en materiales de construcción y ferretería.

Actualmente, la administración del negocio está a cargo de la esposa de Molina, Yamileth Chorres, que llegó desde hace 5 años para involucrarse de lleno

en la empresa. "Fabio fue pionero en servicio de transporte directo en Alajuela, él abrió ese concepto porque el cliente lo necesitaba así", contó Yamileth.

Yamileth llegó con el objetivo claro de hacer crecer el negocio, y proyectarlo como uno de los fuertes de Alajuela. "Nos diferenciamos de los demás por el precio, el servicio y la honestidad porque recomendamos a los clientes productos de primera calidad", dijo Chorres.

Según ella, una pieza fundamental para obtener éxito es ponerle mucho empeño a las cosas, trabajar con recursos sanos, mantener la parte administrativa ordenada y un buen recurso humano, así como ofrecer diversidad de líneas y opciones en marcas, y con un excelente equipo de transporte.

"Nosotros vamos donde el cliente lo requiera, hemos hecho entregas en Naranjo, Arenal, Guanacaste, Puntarenas, Pérez Zeledón. Ahí está el secreto, en ir más allá", comentó la Gerente de Construexpress. El éxito depende de la buena organización, según Yamileth, en eso se basa la fortaleza de un negocio, de estar al día con el pago a proveedores.

"Es que estar sin deudas es el principio fundamental de un negocio. De ahí en adelante todo es más fácil", explicó Chorres. ■■■

**Aclaración:** En la edición de agosto, se indicó que la empresa Henkel realizó una promoción en Expoferretera: el "Hombre de Cabeza" con Pattex, cuando en realidad esta campaña la desarrolló con su producto Super Bonder.



## Soluciones constructivas de alta tecnología



Naves industriales • Entrepisos • Edificios para condominios y hoteles • Postes • Tubos • Adoquines • Bloques modulares • Sistema para muros de contención • Sistemas de protección de cauces • Bloques con color y textura • Casas prefabricadas de una, dos plantas y elevadas.

Con la calidad y compromiso profesional que ha reconocido a Productos de Concreto por más de 59 años.

Unidad de Soporte Comercial: 205-2800  
Oficinas de Ventas: San Francisco de Dos Ríos, 226-3333 /  
San Rafael de Alajuela, 205-2828 / Liberia, 665-7006

www.pc.co.cr

**PC**  
**PRODUCTOS DE CONCRETO**  
Empresa Holcim (Costa Rica) S.A.





## PINCELADAS

### 25% de construcciones sin permiso municipal

Inspectores del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA), encontraron 199 obras que carecen de permiso municipal, dato que se desprende después de una visita que realizaron a 797 construcciones, entre tres provincias diferentes del país. De acuerdo con tres informes especiales de inspección, realizados en las zonas de Guanacaste, Pacífico Central y Pacífico Norte, se pudo comprobar que una de cada cuatro obras inspeccionadas, no cuenta con el debido permiso municipal. Sin embargo, en total se visitaron 13 cantones, ubicados en: Alajuela Guanacaste y

Puntarenas.

El porcentaje de construcciones sin permisos municipales fue muy similar en los diversos sectores visitados.

Se encontró que un 26% de construcciones no tiene permisos en Guanacaste, mientras que un 27%, en la zona norte se encuentra en la misma situación y un 21% del Pacífico Central tampoco cumple.

De los proyectos inspeccionados, tres cuartas partes corresponden a residencias, apartamentos y condominios. Los otros proyectos son locales comerciales, oficinas, cabinas, hoteles, obras de infraestructura y diversi-

dad de proyectos como piscinas, plantas de tratamiento, cuartos de mantenimiento, asilos, anfiteatros y marinas.

Los cantones visitados de Guanacaste fueron Nicoya, Santa Cruz y Liberia, mientras que en la Zona Norte se visitó San Carlos, Guatuso y Upala.

En el Pacífico Central, la inspección se realizó en Esparza, Puntarenas Parrita, Garabito y Montes de Oro. Las inspecciones se efectuaron durante el primer semestre del 2007, y por los datos arrojados, el CFIA comprobó que del total de construcciones visitadas, el 25% carece del permiso municipal. **TRT**



Fotografía con fines ilustrativos

### Evite robos internos

Son muy frecuentes los robos internos en todo tipo de negocio, ya sea en empresas grandes y pequeñas, alrededor del mundo.

En ocasiones, por errores administrativos y abuso de confianza, la falta de algún artículo no es detectada, y peor aun, cuando el hurto no es solo de productos, sino de alteraciones en cuentas por cobrar, por pagar e inclusive facturas. Igualmente, la fuga de información hacia la competencia o la falta de control hacia las personas de confianza es situación que debería ser controlada. Si usted quiere tener una ferretería libre de robos, póngase atento.

No se trata de desconfiar en la gente sino de proteger su inventario.

Recuerde que un buen inventario es indispensable. Tome en cuenta que cuando un producto viene en malas condiciones deben intervenir al menos dos personas en el retiro del mismo.



Es recomendable que mínimo el gerente y el proveedor firmen un documento que autorice la salida del producto.

Se hace necesaria una auditoría sobre el movimiento de mercadería como: ingresos, egresos, motivo de egresos, salidas por ventas, ofertas especiales, regalos a clientes destacados, etc. De no existir documentación alguna que reúna toda esta información, debe confeccionarse una base de datos utilizando como fuente a la documentación probatoria, los recibos, facturas o notas de pedido. Esto hará que su negocio trabaje con mayor orden y organización.

**Los productos más pequeños, sobre todo en ferreterías de autoservicio, son los que se deben tener mayormente vigilados.** Foografía con fines ilustrativos. **TRT**

### ¡Haga entrar más clientes!

La estrategia de algunos ferreteros de ubicar a un dependiente en la entrada de la ferretería, para invitar a ingresar a los clientes, está arrojando excelentes resultados. Los que lo hacen aseguran que han aumentado la clientela.

En el Colono de Turrialba, antes Ferretería Orozco, aplican esta estrategia, porque aseguran es una buena interacción para con el cliente desde el momento en que llega.

De acuerdo con Gerardo Chaves, del Departamento de Proveeduría, desde que se instalaron en julio, invitan a la gente a entrar al negocio por medio de anfitrionas que tienen en la puerta.

“Es importante que haya alguien desde la entrada que ubique al cliente. Anteriormente, este almacén cuando era de los Orozco no lo hacía, ahora se ve la diferencia de cómo han aumentado los clientes”, contó Chaves.

Por su parte, Stewart Ballester de la Ferretería Apuy de Puntarenas, dijo que la estrategia es excelente, aunque ellos no la aplican “pero que es una buena idea, la tomaremos en cuenta”, señaló Ballester.

En el almacén Apuy, el fuerte en venta son los artículos para pesca, por lo que según Stewart, cuando es la temporada de pesca, la ferretería pasa llena, sin necesidad de ubicar el dependiente en la entrada. **TRT**

# Calidad en Producto de Ferretería

con Respaldo y Confianza.

Con más de 15 Categorías para su Negocio

Distribuye:  
**Importaciones CAMVI JLCR, S.A.**  
**SOLDADURAS L.C.**  
Tel. 506 260-8594 / fax. 506 260-8597  
600 mts. Norte, 15 mts. Oeste y 50 mts. Norte de Iglesia Católica Barva, Heredia, Costa Rica  
e-mail: soldadic@ice.co.cr

MAGNUM Bombillería
IMPERIAL Grifería
CREATIVE Decoración
PROLINE Ferrería
BestGarden Jardinería
Aquatch Plomería
trends Electrodomésticos
ColorKote Pintura
Starlight Lámparas

## MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

# LOS ORIGINALES

Identifiquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo imacasa sellado de garantía.

Original cache indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

## imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

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



# Devcon



¡Poluretano, cola blanca,  
cemento de contacto  
y muchos productos más!



Tel: (506) 240-2010 • Fax: 236-5529  
apdo: 167-2150 Moravia  
www.gruporere.com.



## EXPERTO

Por Jorge Solano  
Gerente de Distribución  
Grupo Kativo Costa Rica.

# ¿Cómo vender más pintura?

La pintura es un muy buen negocio para el ferretero. Los volúmenes de venta y el margen que genera, la convierten sin duda, en una categoría clave en la que debe invertirse.

Un espacio físico adecuado que contemple las comodidades que requiere el consumidor moderno, (especialmente el femenino), así como las asesorías para facilitar la toma de decisiones en cuanto a color y texturas, son claves para generar mayor venta en los negocios.

No tiene sentido utilizar un producto muy económico, si se requiere mayor cantidad de manos para aplicarlo, por ende mayor inversión en mano de obra, menor duración a largo plazo, y que rinda menos metros cuadrados. En pintura, la especialización en la categoría de pinturas es clave para el éxito.

La pintura es un producto que requiere de asesoría. Existen varios factores que deben ser considerados para garantizar que la inversión sea la apropiada: el ambiente, la preparación de la superficie, la alta inversión en mano de obra, la facilidad de aplicación del producto, cubrimiento, opacidad, seguridad y la duración de la misma ya aplicada.

Hace algunos años, la selección de los colores era muy sencilla, una cartilla con 12 ó 15 colores era suficiente. Ahora las

opciones son prácticamente ilimitadas. Los consumidores se preocupan mucho más por la decoración donde las cortinas, pisos y muebles influyen en la selección del color y de la pintura.

### Clave

El precio es importante, sin embargo cuando se ponderan todos los factores que deben ser considerados para la selección del producto, el precio no es tan relevante y hay que transmitirle esto a los clientes. El servicio de decoración, un asesor confiable y servicio post-venta generan relaciones a largo plazo y por ende mejores ventas.

En toda ferretería debe haber al menos una persona, que asesore al consumidor sobre los beneficios que le brindan cada una de las opciones disponibles y de esta manera ayudar al cliente a seleccionar el mejor producto, con el color y textura que satisfagan su necesidad de proteger y embellecer su casa, negocio o industria.

Trabajar con una marca reconocida en el mercado es clave. El consumidor se sentirá más seguro y el ferretero también. ▀

## MERCADEO

# Cliente misterioso

La misma evaluación que se hace a su propio negocio también puede ser puesta en marcha en la tienda de al lado, es decir: el “mystery shopping” es también una gran herramienta para conocer a la competencia y saber sobre sus debilidades, fortalezas, ventajas... (II Parte)

Pero, esas son sólo algunas de las observaciones que se puede hacer con una simple visita a un local de venta al público o con una rápida llamada para, a partir de ahí, trazar estrategias que permitan mejorar los resultados.

Sin embargo, lo que se percibe en la práctica es que difícilmente los grandes directivos salen a la calle para conocer a fondo el funcionamiento de la empresa que dirigen.

El director general de una compañía aérea, por ejemplo, siempre que viaja por su empresa lo hace como el director general y no como un pasajero más de la clase económica. Así que la idea que se formará del servicio ofrecido no reflejará la realidad vivida por la mayoría de los usuarios. El ideal sería que estas personas viviesen un día como cliente misterioso.

Y esta afirmación es válida en todos los

**La atención al cliente, junto con la estrategia de marketing y saber hacer del vendedor, son seguramente los grandes elementos diferenciadores.**

sectores donde existe gran rivalidad competitiva.

Hay muchas empresas vendiendo casi lo mismo, a un precio muy similar. La atención al cliente, junto con la estrategia de marketing y el saber hacer del vendedor, son seguramente los grandes elementos diferenciadores que permiten a cualquier empresa ofrecer una ventaja competitiva en un mercado tan homogéneo y atomizado.

Pero parece que conceptos básicos como estos son olvidados y lo que se percibe en la práctica es justo al revés. Nuestra experiencia indica que la estrategia del cliente misterioso ha de realizarse de forma regular y a nivel profesional.

Lo que está claro es que ningún negocio se mantiene dinámico sin su gran protagonista: el cliente, pues para él se crea, se produce y se vende.

Por tanto, hay que estar muy atento para que los reyes del negocio no prefieran a la competencia y se conviertan en clientes fieles y prescriptores de nuestra empresa.

Seguramente, así el “mystery shopping” ayudará al empresario y directivo a conocer mejor las áreas de mejora que tiene nuestra compañía para conseguir dar respuestas satisfactorias a las necesidades del mercado. ▀

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

## PINTURAS IMACASA

# LAS ORIGINALES



CERTIFICADO DE CALIDAD

## imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

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



# ¿Cómo estar entre los clientes preferidos?

Basta con estar al día en las cuentas por pagar. Igualmente, establezca un departamento ordenado de compras y mantenga buenas relaciones con sus proveedores.

Para que un negocio marche hacia el camino del éxito y se establezca en el sector, debe cumplir una serie de requisitos indispensables para que se posicione, se consolide y siga creciendo.

A negocios como el caso de ferreterías y depósitos de materiales, no basta solamente con vender y ganar clientes. Recuerde antes de todo, que usted como ferretero también es cliente, situación que nos llevó a preguntar a los principales mayoristas del sector ferretero cuáles son los tips que ellos recomiendan para que una ferretería sea parte de una cartera sana de clientes. De acuerdo con Francisco Calderón, Coordinador del Segmento Ferretero de la empresa Capris, lo principal para que una ferretería sea catalogada como un buen cliente, es que sean responsables con el pago. "Lo que queremos es hacer negocios donde todos salgamos ganando, de eso se trata, de ahí la importancia del compromiso de negociación", dijo Calderón

Ordenar una ferretería internamente, al momento de hacer compras, según Calderón, es indispensable, ya que así se evita estar haciendo pedidos tres veces al día. Ordenarse es para mejorar, y esto permite ser más eficientes, tanto al comprador como al vendedor.

"Sería excelente un cliente que se estructure mejor, que haga compras una vez al día, o a la semana, eso nos favorece todos", señaló Francisco.

El encargado del sector ferretero de Capris, recomienda a los ferreteros que capaciten al personal para que realicen ventas adecuadas, de productos de marcas conocidas y con respaldo, porque solo así se estarían evitando otros problemas con respecto a las garantías.

Ronny Parra, Jefe de Crédito de Importaciones Vega, recomienda que es indispensable que exista una buena comunicación entre la empresa mayorista y el cliente ferretero.

"Debe haber buena relación entre ambas empresas para que todo

marche bien en los negocios", indicó Parra. El encargado de crédito de Importaciones Vega, recomienda a los ferreteros tratar de estar al día con los pagos, ya que de esa manera se favorecen tanto ellos como el proveedor.

Ronny explica que para mantener un orden entre ambas empresas ellos envían estados de cuenta. "Que enviemos los estados de cuenta no es que estemos cobrando, es un aviso para que los clientes revisen si todo está en orden o hay alguna anomalía. Es una forma de estar más ordenados en las dos vías" indicó Parra.

## Con mucha responsabilidad

Ferreterías como EPA, Construplaza, El Guadalupano, Almacén El Mauro, Depósito Las Gravilias, Agrologos y el Centro Ferretero King, están catalogadas como buenos clientes y forman parte del grupo de negocios, de una cartera sana para los mayoristas.

Leonardo Barrantes, Gerente de



**Francisco Calderón, Coordinador del Segmento Ferretero de la empresa Capris, lo principal para que una ferretería sea catalogada como un buen cliente, es que sean responsables con el pago.**

Mercadeo del Guadalupano, explicó que ellos tratan de llevar un control muy exacto de cuáles son las necesidades. "Llevamos muy buen nivel de inventario, tratamos de comprar siempre lo que vendemos", dijo Barrantes. El negocio no es llenar las bodegas de productos, según Barrantes, lo que se compra se vende. "Además, nos gusta tener una relación cercana con los proveedores, de tratar conjuntamente con ellos", contó el encargado de mercadeo del Guadalupano.

Por ser una empresa grande que tiene más de 60 años de estar en el mercado, Barrantes asegura que prefieren rodearse de proveedores serios, que tengan una estructura que los respalde, "ahí empieza la posibilidad que convierte a un negocio en exitoso", señaló Barrantes.

En el Guadalupano cuentan con un comité de compras que trabaja en conjunto con los proveedores.

## Mucho orden

Edgar Picado, Propietario de los Almacenes Agrologos en Upala, dijo que ellos tratan de estar al día con los pagos a los proveedores.

"Nosotros compramos con un orden establecido, porque somos tres almacenes. Tratamos de hacer las compras una vez a la semana", contó Picado. El inventario de Agrologos es amplio, según Picado, como ellos compran cantidad, buscan siempre



**Leonardo Barrantes, Gerente de Mercadeo del Guadalupano, explicó que ellos tratan de llevar un control muy exacto de cuáles son las necesidades para no hacer compras innecesarias y estar más ordenados.**

hacer compras de calidad.

Karina Sánchez, Administradora del Centro ferretero King de Limón, dijo que ellos atienden a los agentes de la mejor manera, no tienen un horario especial y los pagos se hacen en 24 horas a las casas proveedoras.

"Mantenemos un orden en los inventarios y tratamos de hacer las compras semanales, aunque si algo se termina lo mandamos a pedir", contó Sánchez.

La interacción con los proveedores para el Centro Ferretero King es primordial y según Sánchez, debe existir una buena comunicación como la que ellos mantienen. "Nosotros damos servicio porque nos gusta recibir servicio", explicó Karina.





**Milthon Alfaro, Director Comercial del Depósito Las Gravillas, comentó que “nos hemos dedicado a tratar a nuestros proveedores como clientes, a respetar su trabajo y su producto, después de lograr esta relación dejan de ser nuestros proveedores y se convierten en nuestros socios comerciales”.**

Con respecto a los pagos, en el Centro Ferretero King, tratan de estar al día, de acuerdo con Sánchez, les interesa hacer compras de contado para que les ofrezcan promociones y descuentos y de esa manera ofrecer lo mismo a los clientes finales. “Armamos paquetes a los clientes, en conjunto con los proveedores, porque nos interesa bene-

ficiar al cliente final, por eso participamos de compras de contado con las casas proveedoras”, manifestó la administradora. Gustavo Fernández, Gerente de los Almacenes Mauro, explicó que ellos mantienen una política muy sencilla para con los proveedores. “Los proveedores son un socio más para nosotros, trabajamos directamente con ellos para lograr buenos precios en el producto que solicitan los clientes”, dijo Fernández. La política que establecieron en los almacenes Mauro es que cancelan los pagos en el término que establecen los proveedores. De acuerdo con Fernández, también el proceso de compras que ellos realizan es muy ordenado. El proceso es estándar, mediante dos maneras de comprar, ya que han dividido cada día de la semana por categoría de producto. Para los productos de alta rota-

ción, las compras las realizan de manera automática. “El sistema nos indica lo que va haciendo falta y esas compras casi las hacemos día con día”, contó Fernández. Las facturas las tramitan varios días a la semana, según Gustavo, tratan de evitar que san los viernes, para que la carga de trabajo sea menor. “Somos una empresa seria y honesta, para nosotros es muy importante nuestro nombre y reputación, por lo que nos cuidamos mucho, tanto como vendedores como compradores. Tenemos claro que así como buscamos tener buenos clientes, somos buenos clientes nosotros”, aseguró Fernández. Otra política que tienen en el Almacén Mauro es que siempre están abiertos a introducir productos nuevos, según Gustavo, están anuentes a escuchar ofertas.

**Seriedad**

El Director Comercial del depósito las Gravillas, Milthon Alfaro, comentó que el Depósito Las Gravillas, en sus 20 años de servicio, se ha caracterizado por la seriedad con la que hace sus negociaciones de compra. “Nos hemos dedicado a tratar a nuestros proveedores como clientes, a respetar su trabajo y su producto, después de lograr esta relación dejan de ser nuestros proveedores y se convierten en nuestros socios comerciales. A partir de ese momento las

transacciones que hacemos son siempre pensando en un ganar ganar, hacer negocios es muy bueno pero con amigos es un éxito”, dijo Alfaro. De acuerdo con el Director Comercial de las Gravillas, ellos cumplen con los fechas de pago que se han pactado en cada transacción; además el crecimiento que Depósito Las Gravillas ha experimentado con sus 5 puntos de venta, les permite obtener mayor volumen en cada compra “y no menos importante el buen manejo de nuestros inventarios nos ha permitido hacer mejores compras”, aseguró Alfaro. Depósito Las Gravillas, según Milthon Alfaro, les ha permitido a los proveedores colocar sus nuevos productos en cada una de las sucursales, apostando juntos al éxito del mismo. “En Gravillas, nuestros socios tienen la oportunidad de exhibir y promocionar su producto, pero lo más importante es que tienen la posibilidad de interactuar con el consumidor en las salas de ventas, en las charlas de capacitación que ellos imparten a clientes externos e internos y en los proyectos que juntos visitamos para dar más que producto”, señaló Alfaro. Sin lugar a duda, indica Alfaro, el éxito que Depósito Las Gravillas ha logrado, es gracias a sus clientes y al apoyo incondicional que ha tenido de sus socios comerciales. **TYT**

# Competido mercado de pinturas

La pintura sigue siendo uno de los productos que otorga mayores utilidades a los negocios ferreteros. Costa Rica es uno de los países que posee un mercado altamente agresivo, con participantes que bregan por repartirse el mercado a base de productos de calidad y buenos precios.

A pesar de que el mercado de pinturas en Costa Rica, posee varios oferentes, está más que marcado quiénes son los que marchan a la vanguardia, respaldados por la calidad de sus productos, la variedad de soluciones y las ventajas que otorgan en diversidad de líneas que van desde las económicas, hasta de calidades superiores. En la actualidad, el mercado dispone de una amplia oferta en los productos de gran consumo, pero al mismo tiempo, presenta oportunidades de negocio para tecnologías dirigidas a la disminución de los tiempos de aplicación, así como a la mejora de la calidad de aplicación. Factores como la calidad, el servicio técnico, el plazo de entrega y la atención postventa son claves. También es importante, para los fabricantes, desarrollar esfuerzos a nivel de marketing, valoración de la oferta, optimización de procesos o mayores servicios, entre otros.

**Ventaja de mercado**

Hay otras marcas y fabricantes en el mercado, pero con menos presencia. Para el ferretero y propietarios de depósitos de construcción, que poseen departamentos de pintura, tienen como ventaja que los clientes siempre tienen la necesidad de remodelar, construir e innovar en sus obras, por lo que al contar con el respaldo de una buena oferta de fabricantes, se les hace más factible atender este mercado. Vale la pena observar igualmente, el dinamismo que presenta el mercado, desde el punto de vista de las importaciones de producto. Las compras y las ventas de pinturas en general, incluyendo aerosoles y solventes muestran un movimiento alto en las importaciones. Datos suministrados por La Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), señalan que estas importaciones se realizan principalmente de los Estados Unidos.

Sin embargo, los datos señalan que también ingresan de manera importante pinturas de países europeos y Latinoamericanos. **TYT**

**Importaciones de la partida 3206490000\*. 2006 (miles de US\$)**

SAC	PAIS	Valor
3206490000	ESTADOS UNIDOS DE A.	2.703,9
	PANAMÁ	1.271,7
	ITALIA	202,2
	MÉXICO	147,6
	COLOMBIA	117,5
	ESPAÑA	86,9
	GUATEMALA	77,9
	ALEMANIA	31,0
	BRASIL	22,6
	VENEZUELA	21,1
	INDIA	17,9
	FRANCIA	14,4
	PERÚ	12,2
	CANADA	10,5
	TAILANDIA	9,3
	HONDURAS	8,2
	PUERTO RICO	5,7
	HOLANDA (PAÍSES BAJOS)	4,8
	COREA DEL SUR	4,0
	Otros	2,0
<b>Total</b>		<b>4.771,3</b>

\*Las demás materias colorantes. Fuente: BCCR.





## Base Agua

### Magnum 2510

Acabado mate 100% acrílico fabricado con materias primas de alta calidad, empuje de buen rendimiento y gran poder cubriente, de uso interior y exterior.



### Latex Satinada 2150

Acabado satinado base agua fabricado con materias primas de alta calidad. Recomendado para uso arquitectónico en zonas de tránsito moderado. Disponible en una amplia gama de colores para uso interior y exterior.



### Latex Profesional 2100

Acabado mate base agua fabricado con materias primas de alta calidad. Disponible en una amplia gama de colores de uso interior y exterior.



### Latex Tradicional 2800

Acabado mate base agua fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior. Disponible en una amplia gama de colores.

### Best Tex 2750

Acabado vinil acrílico mate de uso decorativo tanto en interiores como exteriores protegidos.



## Esmaltes

### Esmalte 5300

Acabado alquídico brillante de buena resistencia a la intemperie, de rápido secado y alto brillo.



### Aceite Mate 2400

Acabado alquídico mate fabricado con materias primas de alta calidad, de buen rendimiento y buena lavabilidad para uso interior y exterior en amplia gama de colores.



### Aceite Profesional 2200

Acabado alquídico brillante de uso profesional fabricado con materias primas de alta calidad, para uso interior y exterior.



### Aceite Tradicional 2900

Acabado brillante económico base aceite, fabricado con materias primas de alta calidad, para uso interior y exterior.

## Anticorrosivos

### Anticorrosivo 2300

Primer-acabado en urea, de base alquídica ideal para la protección de hierro negro y acero al carbono, en amplia gama de colores.



### Anticorrosivo Aluminio 2300-800

Primer-acabado anticorrosivo por barniz con escamas de aluminio que brinda un aspecto metalizado.

### Tipo Cromato de Zinc 2310-171 Tipo Minio 2310-307

Primer de alta calidad, formulado con pigmentos anticorrosivos y resinas alquídicas.



## Selladores

### Rain Block 547

Impermeabilizante base agua con propiedades elastoméricas de excelente adherencia sobre cualquier tipo de sustrato previamente preparado.



### Seal Block 520

Sellador y acabado en un mismo producto con poder antihongos, de una elasticidad de un 100% de elongación, resistente a la alcalinidad, controla el moho y microfisuras.

### Sellador para Concreto 521

Sellador base agua de uso generalizado, altamente resistente a la alcalinidad de color blanco, que controla el almorz en muros de piedra de forma fácil y barata.



Pinturas  
**Koral**

La mejor pintura, al mejor precio



## Pinturas CELCOLOR



CELCO de COSTA RICA S.A. es una empresa con más de 30 años de servir a la comunidad nacional. Contamos con una extensa línea de recubrimientos domésticos e industriales, los cuales vendemos bajo las marcas CELCO, PINTURAS CELCOLOR y SUPERTECH. Nuestro Departamento de Investigación y Desarrollo diseña productos utilizando tecnología de punta y las mejores materias primas internacionales. Esto, aunado a nuestros elevados estándares de aseguramiento de calidad, garantiza la fabricación de productos de excelente desempeño y propiedades consistentes, los cuales ofrecemos a nuestros clientes a los mejores precios del mercado. A continuación se hace un breve recorrido por nuestras principales líneas de productos:

**Línea de Maderas:** Compuesta por selladores y acabados de nitrocelulosa, selladores y acabados de poliuretano, tintes base solvente, barnices entintados, barnices para interiores, barnices marinos y barniz de poliuretano para pisos. Todo bajo marca CELCO.

**Línea Automotriz:** Incluye bases o primers de nitrocelulosa, removedor de pintura, masilla plástica, pintura para chasis y lacas de acabado. Productos comercializados también bajo marca CELCO.

**Pinturas Arquitectónicas:** Esta línea se vende bajo la marca PINTURAS CELCOLOR y cuenta con 6 niveles de calidad, siendo el nivel uno el de más alto desempeño. En los primeros tres niveles, que denominamos SUPERIOR, ARQUITECTONICO y STANDARD, respectivamente, ofrecemos Látex Acrílicos de acabado mate y satinado, lo mismo que dos esmaltes brillantes y uno de acabado mate.

Todos estos productos están disponibles en bases de teñido, con las cuales se puede obtener más de 1000 colores distintos a través del SISTEMA CELCOLOR, el cual opera con un libro de fórmulas de teñido y tintes universales de fabricación norteamericana. En los niveles 4, 5 y 6, que denominamos GAMACOLOR, POPULAR y ECONOMICO, fabricamos colores de cartilla tanto en látex acrílico como en aceite brillante.

Adicional a lo anterior, le ofrecemos también selladores para concreto, fondo aparejo, impermeabilizantes, anticorrosivos acrílicos, anticorrosivos base solvente, revestimientos y stuccos acrílicos.

**Pinturas Industriales:** Aquí le ofrecemos bases anticorrosivas de Minio, Cromato de Zinc y Fosfato de Zinc, Esmalte Fast Dry, de secado en 15 minutos,

Esmalte Marino, de secado en 2 a 3 horas y Esmalte Acrílico CELCOFLEX, base agua y de acabado semi-brillante.

En el campo del mantenimiento industrial pesado, cuyos productos se venden bajo marca SUPERTECH, nuestra oferta incluye fondos y acabados epóxicos, primarios orgánicos ricos en zinc y esmalte de poliuretano de dos componentes, hecho a base de resinas acrílicas e isocianatos alifáticos no amarillantes.

**Diluyentes:** Somos su proveedor de confianza en Thinner Industrial, Thinner Corriente, Thinner Fino, Thinner de Poliuretano, Varsol, Aguarrás Fino, Diluyente Sintético, Canfin y muchos otros disolventes más, todos manejados bajo marca CELCO.

**Accesorios:** En este campo ofrecemos adhesivos de Cola Blanca marca CELCO y esmaltes en aerosol marca ACUARIO.

*Agradecemos a nuestros clientes la confianza depositada en GRUPO CELCO y le invitamos a Ud también a ser parte de la familia de PINTURAS CELCOLOR, la Expresión del Color ..., su nueva alternativa en pinturas y recubrimientos de excelente calidad y precios competitivos.*

# Pinturas CELCOLOR

*... la expresión del color.*



- Pinturas Arquitectónicas
- Pinturas Industriales
- Stuccos
- Revestimientos
- Acabados para Madera
- Acabados Automotrices
- Adhesivos
- Disolventes y Thinners

con la garantía

Tel.: 279-9993 / Fax.: 279-7762

**CELCO**





# Distribuidor con muchas alternativas

Caracterizados por representar marcas líderes en el mercado automotriz, esta empresa diversifica sus operaciones, con la introducción de nuevas líneas para el sector ferretero e industrial, con el respaldo de más de 30 años.

Diversificación de mercado y crecimiento, son los objetivos que identifican a Re Re en el sector.

Este año, iniciaron con una reestructuración comercial y prometen introducir mucha novedad e innovación en lo que resta del 2007 y en los inicios del 2008.

El Grupo Re Re nació como una compañía automotriz, con la

venta de repuestos al detalle en 1976, y cinco años después, empezaron a importar más productos en toda la línea automotriz, de reconocidas marcas de calidad.

En 1997, inauguraron Re Re Autocentro, el centro para brindar servicios mecánicos en las áreas de lubricación, inyección, alineamiento, frenos, suspensión, dirección y la importa-

ción de llantas.

Por Importaciones RERE

ción de llantas.

A partir del 2006, se reestructuró comercialmente con cuatro divisiones: Automotriz, Ferretera, Industrial y Consumo.

De acuerdo con los gerentes Marvin y Eduardo Retana, esta empresa se caracteriza por ofrecer muy buenas marcas a nivel automotriz y ahora a nivel ferretero e industrial.

Según los gerentes de esta empresa, lo importante es que detrás de cada marca hay un respaldo tanto del proveedor internacional como de Re Re.

Con un buen servicio y la atención personalizada de los agentes de esta empresa, y en general del trabajo de todo un equipo, así como de los valores agregados que ofrecen al cliente, han logrado ganarse la confianza de los mismos.

En Importaciones Re Re cuentan con un departamento técnico que se encarga de brindar todo el soporte, a nivel de productos y sus aplicaciones.

Importaciones Re Re distribuye gran cantidad de marcas tanto a nivel automotriz como ferretero e

industrial: Wagner, Bardahl, Champion, Anco, Kamura, Daikin, B&B, Car Show, Seiken, Dong Ah, WD40, Permatex, Payen, KIT, Abro, Devcon, Dorcy, Digidisk, Perfect, TOP, Unimax, Kimberly Clark.

## Nuevas líneas

En el sector ferretero, introdujeron a partir de este año, líneas como Abro con sus líneas de pinturas en aerosol, cinta tapagotas, y cintas de empaque, Devcon con gomas blancas y pegamentos de contacto.

Dorcy es una marca de prestigio de focos, linternas y baterías, así como Perfect que son brochas y accesorios para pintar. Además, distribuyen discos de corte y lijas

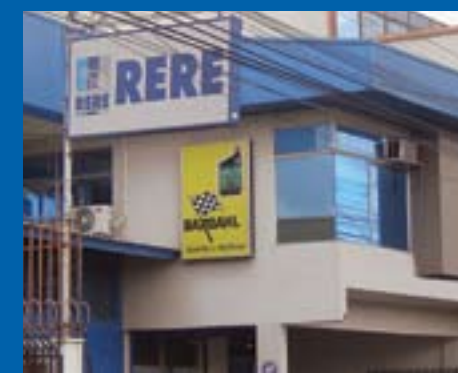
de la marca Digidisk.

Bardahl con su línea de aditivos, aceites y grasas tanto en Costa Rica como en Nicaragua.

Champion con bujías automotrices, para equipo agrícola y marino. No se puede dejar de lado la consolidada y prestigiosa marca Permatex con sus silicones, trabas roscas, Super Glue, formadores de empaques, limpiadores de manos, entre muchos otros productos.

Para sus pedidos, llame a Importaciones Re Re al teléfono (520) 240-2010 o visite esta empresa ubicada 100 metros al Norte y 150 al Oeste, del Banco de Costa Rica, en Moravia.

**Grupo Re Re**  
**Marcas de Calidad!**



**En Importaciones Re Re anuncian la introducción de líneas ferreteras altamente novedosas.**

## Toda la línea de Accesorios

Si quiere desempeño DEWALT, exija accesorios DEWALT



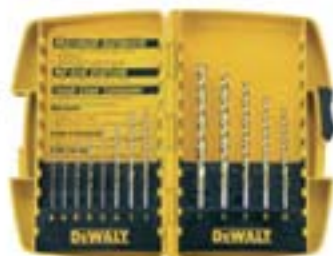
### Broca Pilot Point

- Punta patentada.
- 2X más durable.
- Taladra al contacto con el metal, evitando el deslizamiento.

UNICA en el mercado

### Brocas de titanio

- Punta Split Point 135%: elimina el deslizamiento.
- Revestimiento resistente de titanio: ayuda a penetrar materiales más duros.
- Duran 6 veces más que las brocas HSS.



### Discos FLAP (zirconia)

- Mayor durabilidad.
- Mayor velocidad.
- Desbastar y dar acabado.



Distribuye GRUPO INDIANAPOLIS, S.A.  
La Uruca, esquina noroeste de la Plaza de Deportes,  
San José, Costa Rica.  
Central: (506) 243-1700 / Fax: (506) 243-1772  
www.grupoindianapolis.com



## WYPALL

PAÑOS DE LIMPIEZA MULTIUSO

- Alto nivel de absorción
- Excelente desempeño con desinfectantes y químicos
- Lavable, reutilizable y desechable
- No generan estática
- No adquieren olores
- No desprenden pelusa
- Trapo lavable y reutilizable

Más información:  
www.kcpprofessional.com  
Costa Rica (506) 296-3183, Guatemala (502) 7666-6100  
El Salvador (503) 2319-4551, Honduras (504) 574-8966  
Nicaragua (505) 266-6330, Panamá (507) 360-0420

Kimberly-Clark Professional



# 10 EXPO FERRETERA

aniversario

su herramienta de negocios..

# Más de 3,000 productos nuevos

La exposición más grande de productos ferreteros.

Información:  
 (506) 520-0070 ext.144  
 Asesores Comerciales  
 Zona Este:  
 Jenny Alpizar:  
 (506) 363-3737  
 Zona Oeste:  
 Braulio Chavarria:  
 (506) 372-1192

## Ferias toman fuerza

Las ferias siguen siendo una de las mejores vitrinas para que cualquier empresa comunique a su mercado meta el desarrollo de sus productos y marcas.

Este año, Exponacional Ferretera de Guadalajara, reunió también a los máximos exponentes, a nivel internacional, de ferretería y construcción, así como a visitantes de todo el orbe, quienes llegaron a presenciar las diversas novedades que este año, el sector tenía para ellos.

TYT estuvo presente en Guadalajara, en este encuentro, y recogió partes importantes de esta feria:



Los empresarios costarricenses del sector, no pudieron faltar a este encuentro mundial. Representantes de Abonos Agro y Almacenes Unidos.



La empresa DeAcero lució productos novedosos en Guadalajara y esperan hacer lo mismo en la siguiente Expoferretera.



José Schifter (derecha), estuvo en Guadalajara con representantes de los discos Camel, producto que en Costa Rica es distribuido por Rosejo.



El stand de Imacasa lució su imponencia, además de presentar líneas muy atractivas para los ferreteros.



Alberto Carvajal, Presidente de Tecno-Lite en Costa Rica, con el Presidente de Tecno-Lite, México, Eduardo Godoy.



La empresa Sorie dijo presente en Guadalajara. Niki Schiamanna (izquierda), Presidente de la empresa.

Expositores confirmados hasta el 30/09/2007



6,7,8 Junio 2008  
 Eventos Pedregal

www.expoferretera.com





## EN BODEGA

El Depósito El Rafaeleño sigue por su camino de expansión, ahora con la mira puesta en Barva de Heredia. Le apuestan a un terreno propio, amplio, con espacio para una diversa flotilla de transportes.

Con las mismas características que se ha posicionado en San Rafael y Santo Domingo de Heredia y con una diversa introducción de productos, líneas nuevas, salas de exhibición y diversificando con el autoservicio, el Depósito de Materiales y Ferretería el Rafaeleño llegó a Barva de Heredia, para quedarse.

El nuevo negocio ferretero entró al cantón barveño hace poco, pero viene proyectándose desde hace mucho, y aunque aun está en construcción, se tiene previsto que abrirá sus puertas a fin de año.

Alonso Vargas, Gerente del Rafaeleño de San Rafael de Heredia, e hijo del dueño, Alvaro Vargas, contó que gracias al éxito que obtienen día con día, tanto en San Rafael como en Santo Domingo, fue que empezaron a estudiar la posibilidad de abrir otra sucursal en Barva.

“El mismo cantón lo pedía, pues nosotros tenemos clientes de todos los lugares de Heredia, así como en diversas provincias”, contó Alonso.

En El Rafaeleño siempre se han caracterizado por el buen servicio, el surtido en productos ferreteros y la disponibilidad de materiales de construcción.

Este es un negocio líder del mercado ferretero de Heredia, su nombre está bien posicionado,

porque su mejor carta de presentación ha sido mantener clientes satisfechos, con una diversidad de valores agregados. Cuentan con una amplia flotilla de transportes para todos sus locales, por supuesto, con una adecuada planificación han podido lograr disponer de lo necesario e indispensable.

### Innovación y fortalecimiento

De acuerdo con Alonso Vargas, en un terreno de 2500 m<sup>2</sup>, se está desarrollando la construcción del edificio ferretero, que se puede decir, ya se estableció en Barva.

“Será un local de autoservicio, con sus respectivas áreas, por ejemplo, vamos a tener una persona encargada en preparación de pinturas y decoración interna”, dijo Vargas.

Van a fortalecer el área de iluminación, herramienta eléctrica, loza sanitaria, cerámica y hasta van a incorporar tinas para baño, dentro de su carta de ventas.

“En el área de telemercadeo entraremos muy fuertes, además vamos a disponer de un parqueo amplio”, señaló Alonso.

Esperan contar con mucha novedad, ya que van a introducir productos que no han tenido, con complementos agrícolas, en el área de jardinería. Según



Los Vargas, Propietarios del Rafaeleño, estarán abriendo muy pronto una sucursal más en Barva de Heredia.

Alonso, además ampliarán más líneas y ofrecerán nuevas marcas a un mediano plazo.

El crecimiento de esta empresa ha sido lento y seguro, con un perfil muy alto, que según Vargas, han logrado gracias al apoyo de los proveedores.

Esta empresa está contratando personal, de preferencia de la zona. De hecho, algunos ya

están entrenándose en los negocios de San Rafael y Santo Domingo, para empezar pronto en Barva.

El administrador del nuevo establecimiento será Luis Vargas, otro de los hijos de don Alvaro. Este tercer local del Rafaeleño estará ubicado 100 metros al norte de la Iglesia Católica de Barva de Heredia. **TYT**

El Rafaeleño sigue con su estrategia de expansión

# Abrirán tercer local en Barva de Heredia



GyQ

# Apuesta por los precios bajos

GyQ, empresa mayorista, llegó al mercado ferretero y de la construcción con una fuerte apuesta: precios competitivos y Hunter, una marca con una alta cantidad de líneas.

“Somos muy competitivos porque manejamos precios muy accesibles para el cliente, gracias a que somos importadores directos, además con Hunter manejamos diversas líneas de productos con muchas ventajas”. Estas fueron las palabras de Greivin López, Gerente General de G&Q, al describir parte de las ventajas que brindaba su empresa con la marca Hunter.

Manifiesta que solo en el mes de septiembre, por ejemplo, engrosaron la cartera de clientes con 150 negocios más.

“Esto gracias a que podemos dar precios muy competitivos, ya que no tenemos costos operativos altos, tenemos una marca con productos de calidad de por vida con el standard internacional americano, y su empaque es una ventaja porque el blister viene con doble forro”, señala López.

Afirma que las ventajas del empaque blister que poseen los productos también tienen la ventaja de que traen los instructivos y advertencias de especificación en dos idiomas, tanto inglés como español, tiene el código de barras bien claro. “Además, el forro del empaque es fuerte, ideal para exhibir. Esto ha generado que ya tengamos más de 750 clientes que cuentan en sus negocios con Hunter”.

López asegura que uno de los fuertes de G&Q, además de Hunter, “es que hemos llegado a



lugares donde hay negocios a los que ningún otro proveedor llega y esto nos ha traído buenos resultados”.

G&Q está manejando cerca de mil líneas diferentes de Hunter y para dentro de unos 5 años, esperan llegar a manejar unas 28 mil.

Otra de las ventajas que el gerente general señala es que “estamos en la capacidad de diseñarle al mercado lo que requiere. Por ejemplo, si el mercado de Costa Rica requiere productos con especificaciones distintas, nosotros se las podemos brindar, pues contamos con el respaldo de 66 fábricas de Hunter”.

## Más dinamismo

Con Hunter cuentan con produc-

tos que van desde martillos, sierras, discos, destornilladores, cerraduras, herramientas manuales y otros.

“Reponemos nuestros inventarios cada 2 meses, lo que nos asegura un stock permanente y que beneficia a nuestros clientes”.

Manifiesta que los productos Hunter poseen tres años de estar en el mercado internacional y su sello de calidad, le ha permitido mantenerse.

“Con Hunter, el ferretero logra que su ferretería se haga más dinámica, ya que la presentación y el empaque de los productos incentiva al autoservicio o bien hace que las ferreterías que no tengan autoservicio puedan dar una atención más rápida a los

**José Joaquín Cascante y Greivin López, Socios de G&Q, invitan a todos los ferreteros del país a aprovechar las ventajas de los productos de la marca Hunter.**

clientes. Con esta marca, los ferreteros verdaderamente venden una solución a los clientes”, afirma López.

López asegura que aquellas ferreterías que quieran cambiar su esquema y pasarse a un formato de autoservicio “les podemos ayudar, ya que los productos Hunter brindan esta versatilidad”.

G&Q está ubicada en el centro de San Ramón de Alajuela y su central telefónica es: (506) 447-7886. **TYT**



# Mampostería, alternativa versátil

Resulta muy adecuada para la construcción de diferentes tipos de obras civiles, desde viviendas, edificaciones, hasta tanques y muros de contención.

La mampostería es un sistema constructivo que se está utilizando mucho en nuestro país, reúne múltiples ventajas, por lo que es importante que todo ferretero disponga en su negocio de buenos morteros para pegar bloques y para repellar, así como de los bloques específicos para realizar las obras.

Tras muchos años de trabajarse en Costa Rica, la mampostería es un sistema constructivo a base de unidades prefabricadas, unidas mediante un mortero de pega.

Existe la mampostería de concreto, que son unidades prefabricadas de concreto (bloques), la mampostería de arcilla, a base de unidades prefabricadas de arcilla (ladrillos), y la mampostería de piedra, que son unidades de piedra.

La ingeniera Diana Ubico, Coordinadora del Área Edificaciones y Vivienda del Instituto Costarricense del

Cemento y el concreto (ICCYC), explicó que entre las principales ventajas de la mampostería está la versatilidad arquitectónica, porque permite la modulación y la construcción de elementos de diferentes formas, como por ejemplo, paredes curvas.

Si se cuenta con la mano de obra adecuada, el proceso resulta bastante sencillo y ágil, la instalación es fácil y genera rapidez en el proceso constructivo, según datos proporcionados por la ingeniera del ICCYC.

## Ahorro

De acuerdo con Ubico, el ahorro económico es mayor porque su proceso constructivo no requiere el uso de formaleta para el levantamiento de paredes, por ser un sistema a base de unidades prefabricadas de concreto, que se unen con un mortero de pega.

“El sistema se optimiza al utilizar mampostería integral modulada en toda la edificación, además brinda aislamiento térmico y acústico”, señaló la ingeniera.

Al ser un sistema versátil, la inge-

niera del ICCYC, asegura que puede ser utilizado para la construcción de diferentes tipos de obras civiles, desde viviendas, edificaciones, hasta tanques, muros de contención e incluso, antiguamente se construyeron presas.

“Ahora bien, tanto este sistema, como cualquier otro, su limitante radica en su capacidad de carga, que en este caso, esta capacidad depende principalmente de la resistencia de los bloques de concreto” indicó Ubico.

La mampostería de concreto se recomienda como una buena opción, según Diana, también por su excelente comportamiento sismo - resistente.

Es importante señalar que cualquier obra con mampostería de concreto es totalmente segura, según la ingeniera del ICCYC, siempre y cuando se diseñe y construya con base en los requisitos de diseño y calidad constructiva establecidos en la normativa nacional, como el CSCR-02.

“De esa forma, se obtiene una estructura sismo - resistente, capaz de soportar las cargas de servicios en la vida útil de la obra y las cargas a las que pudiese verse sometida en caso de un movimiento telúrico”, explicó Diana.

Los edificios del centro comercial Plaza Mayor, así como diversas urbanizaciones importantes, han sido construidas con mampostería expuesta. “En realidad, la mayoría de las viviendas construidas en el país son de mampostería de concreto, lo que pasa es que éstas han sido repeladas en su totalidad, por lo que el sistema no queda expuesto”, contó la ingeniera del ICCYC.

**La mampostería, al ser un sistema versátil, puede ser utilizado para la construcción de diferentes tipos de obras civiles, desde viviendas, edificaciones, hasta tanques, muros de contención e incluso, antiguamente se construyeron presas.**





## PRODUCTOS FERRETEROS



**Oatey Teflón Líquido**  
Para roscas, presentación 1/16 con aplicador.



**Llave de tanque bajo**  
Para inodoro, plástica, Marca Hoover.



**Oatey Pegamento**  
CPVC 4onz/1/32. Naranja #32212 (hasta 6") EE:UU. Adhesivo para tuberías de agua caliente.



**Pileta Modelo 502**  
Acero Inoxidable. Para empotrar. Medida: 55 cms x 40 cms. Profundidad: 15 cms. Marca Guinovart.

**Distribuye: Transfesa Tel. (506)210-8989**

**Distribuye: Indianápolis Ferretería y Materiales Tel. (506) 243-1700**



**Caja fuerte electrónica**  
Para empotrar.



**Acople y bola de carreta**  
1", 1 7/8" y 2".



**Regleta con extensiones**



**Candado anticizaya**

**Distribuye: G&Q Tel. (506) 447-7886**

**Distribuye: Soldaduras LC / Importaciones Camvy, JLCR. S.A. Tel. (506) 260-8594**



**Pileta Bar**  
Acero Inoxidable. Para empotrar. Medida: 40 cms x 40 cms. Profundidad: 15 cms. Marca Guinovart.



**Fregadero**  
Izquierdo y Derecho. Acero Inoxidable. Para empotrar. Medida: 81 cms x 48 cms. Pileta: 36 cms x 40 cms. Profundidad: 15 cms. Marca Guinovart.



**Cerradura de pomo**  
Marca WES, en variedad de acabados.



**Cerrojo con mariposa**  
Marca WES en variedad de acabados.

**Distribuye: Indianápolis Ferretería y Materiales Tel. (506) 243-1700**

**Distribuye: Valco Tel. (506) 252-2222**

**logrando un nuevo nivel de calidad**

- Productos de ferretería
- Aplicaciones decorativas
- Soluciones de Arquitectura

**INCO**  
TODO EN ALUMINIO Y VIDRIO

P.O. Box 2521. Final 1a. Av. Nte. Soyapango, San Salvador, El Salvador, C.A.  
Tel.: (503) 2251-6000 • Fax: (503) 2227-0077 • inco@inco.com.sv • www.inco.com.sv



# ¿Hace falta una asociación que represente a los ferreteros costarricenses?



**Freddy Guillén**, Ferretería Construexpress Alajuela  
Coordinador de Ventas  
26 años de experiencia



**Ana Lucía Acuña**, Ferretería Acuña y Hernández, San Rafael Heredia. Administradora  
6 años de experiencia



**Víctor Alvarado**, Ferretería Lourdes, San Pedro, Montes de Oca  
Propietario  
27 años de experiencia



**Mauricio Alvarado**, Ferretería Muñoz & Nanne. Montes de Oca  
Administrador  
12 años de experiencia

Si es importante, porque a veces es necesario hacer una consulta de algún tema o área, sería bueno porque se puede crear una alianza y así se obtiene mayor respaldo.

Si es importante pertenecer a alguna asociación de ferreteros porque se pueden hacer alianzas, se podrían coordinar capacitaciones o cursos en conjunto, además para fortalecer las distribuciones de productos.

Si es necesario que exista la asociación para que nos proteja a los pequeños ferreteros y para lograr acuerdos y uniones y así fortalecernos más.

Habría que ver que beneficios dan. Sin embargo, la idea no suena tan mal. Muchas veces hace falta tener alguna representación a la que se le pueda consultar aspectos como de inventarios.



## Subimos a 4.000

3,396 personas han solicitado la suscripción a nuestra revista. Por ello, a partir de esta edición, TYT aumentará la circulación a 4,000 ejemplares. Vea la lista de algunas ferreterías y depósitos que leen TYT en:

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



**Michelle Goddard Royo**  
Directora General  
[michelle.goddard@eka.net](mailto:michelle.goddard@eka.net)

# Ahora, hacia Europa y China

Costa Rica ha hecho algunas cosas bien y muchas otras mal en los últimos años, y con o sin TLC hay que empezar a hacerlas mejor.

Cuando esta revista llegue a sus manos, afortunadamente, ya habrá pasado el tan sonado Referéndum, encargado de dividir y exaltar los ánimos de la mayoría de los ticos.

Es de esperar que, independientemente de cuál sea el resultado, haya un porcentaje significativo de la población disconforme.

Lo que todos debemos tener claro es la importancia del sector exportador para Costa Rica, principal afectado o beneficiario de un tratado de libre comercio. Hoy, las exportaciones representan un 37% del Producto Interno Bruto (PIB). Además, Centroamérica y Estados Unidos son los destinos a los que llega el 56% de ellas.

De esta forma, más allá de este TLC de la discordia, como país hay que entender que no podemos aislarnos del mundo y desperdiciar las ventajas del libre comercio.

Hasta el momento, Centroamérica y Estados Unidos han sido los mercados donde los exportadores han colocado la mayoría de los productos y su acceso a partir del 2008 dependerá del desenlace del Referéndum.

El futuro es incierto, pero de lo que no hay duda es que el desarrollo y fortalecimiento de las relaciones con otras regiones es fundamental para el bienestar de Costa Rica.

En primer lugar, cabe mencionar a la Comunidad Europea. Ya se iniciaron las discusiones para negociar un tratado con este territorio. En mi opinión, este proceso no debería de ser tan peno-

so como el que acabamos de experimentar, pues Europa no representa el "monstruo capitalista" que es Estados Unidos para tanta gente. El resto de países centroamericanos ya dio señales de la importancia de acelerar estas negociaciones, en las que espero no nos quedemos fuera. China es el otro gran mercado donde tenemos un potencial de crecimiento importante. Es posible que sea por eso que las relaciones con el país más grande del mundo, ya han sido fortalecidas y hacia donde están dirigidos muchos esfuerzos comerciales en el país.

Confiemos en las capacidades y competencias del costarricense, ya sea el agricultor, el ferretero o el funcionario del ICE, que puede poner a competir sus productos y servicios en cualquier mercado. **TYT**

## LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
Torneca S.A	Ali Cantillo	Gerente de Mercadeo	207-7777	207-7702	457-1002	acantillo@torneca.com
Valco	Oscar Coto	Gerente de Ventas	252-2222	254-8736	142-1150	ventas@valcosa.com
Iluminación tecnolite S.A	Alberto Canvajal	Gerente general	256-8949	248-9860	274-2120	tecnolite@racsa.co.cr
Transfesa	Manuel Ujueta	Gerente de Ventas	210-8989	291-0731	215-2150	mjueta@transfesacr.com
Inco	Ricardo Martínez	Ejecutivo de Exportaciones	(503)2251-60-20	(503)2227-00-77	N.D	rmartinez@inco.com
Importaciones RE RE	Eduardo Retana	Gerente General	240-2010	236-5529	167-2150	eretana@gruporer.com
Ace Internacional	David Cohen	Gerente general	(507)4305000	(507)4305827	0302-00789	jose.corrales@aceint.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	211-3403	256-0690	153-1150	s.foster.r@gruposur.com
Celco	Germán Obando	Gerente general	279-95-55	279-77-62	N.D	gobando@celcocr.com
Lanco Harris Manufacturing Corp.		Gerente General	438-2257	438-2162	7878-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Productos de Concreto	Adriana Gonzáles	Comunicación Comercial	205-2993	205-2700	362-1000	adriana.gonzales@ndcin.com
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	293-2780	293-4673	39-3005	imacasacr@racsa.co.cr
Kimberly Clark	Sofía Barquero	Marketing Activador	298-3183	298-3179	10271-1000	sofia.barquero@kcc.com
Grupo indianapolis S.A	Luis Estrada	Gerente general	247-17-00	222-55-40	11-1150	alonsoestrada@indianapolis.com
Sava	Mariso Ledezma	Ejecutiva de Cuentas	253-61-16	225-63-06	N.D	mariso@comunicacionymercadeo.com
Capris	Gerente de Mercadeo	519-5000	232-9353	72400-1000	N.D	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Henkel Costa rica	Stewart chan	Gerente de ventas	277-48-63	227-48-83	N.D	stewart.chan@cr.henkel.com
Schneider Electric	Ramiro Alvarez	Gerente General	210 - 9400	232-0426	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider-electric.com





## ¡10 años de entrega total!

La Ferretería López y Murillo es un negocio que muestra buenas proyecciones en el Roble de Alajuela, y se ganan los clientes de una manera muy especial, con un servicio total, diferenciado, a un estilo muy propio.

Una década de mucho empeño, dedicación, buen servicio, integración y sobre todo amor al trabajo, es lo que ha ofrecido a los clientes, la Ferretería López y Murillo, en el Roble de Alajuela. Empezaron en este negocio, principalmente porque en el Roble no había una ferretería y fue con una gran experiencia en ventas, y muy fuertes deseos de tener algo propio, que los López Murillo, se iniciaron poco a poco, en el mercado ferretero.

Con mucha perseverancia, Roberto López y Nuria Murillo, Propietarios de la ferretería, decidieron tocar puertas para echar a andar el negocio, y reconocen que lograron hacerse de la ferretería gracias al apoyo y asesoramiento total que le dieron los proveedores.

Según Nuria y Roberto, para ellos

fue muy importante el aporte de Hugo Cháves de Importadora América, Alfonso Campos de Durman Esquivel, de Oscar Arriola de Kativo, de Rafael Navarro del Eléctrico Ferretero y de Edwin Argüello de Torneca. "Nosotros viviremos por siempre agradecidos, sin ellos no existiría este negocio", contó Nuria.

Y es que, esta ferretería se caracteriza por ofrecer un trato muy especial al cliente. La cordialidad hace que todos se sientan como de la casa. El ambiente en el negocio es muy familiar, y destaca sobre todo, por el aporte del equipo de trabajo con el que cuentan, así como de los hijos López Murillo: Ricardo y Carlos. Los hermanos trabajan de lleno en el negocio y han adquirido la experiencia necesaria para hacerle frente a la ferretería. Están

completamente capacitados para cualquier labor.

Carlos, es un joven especial, que gracias al amor de sus padres ha logrado integrarse a la sociedad de la mejor manera, ya es todo un experto en ferretería: compra, factura, hace pedidos, y está al tanto que el negocio marche bien, mientras que Ricardo estudia en el colegio y colabora en las tardes como vendedor.

### Trato directo

Los ojos de Nuria lo dicen todo, ella está feliz con el negocio, le encanta ese trato directo que tiene con los clientes, además de estar siempre pendiente de recomendar productos y consejos a sus compradores. A simple vista, se percibe que ella se siente plenamente orgullosa de sus dos hijos, su esposo, los empleados y

## EL FERRETERO

La familia López Murillo, dueños de la Ferretería López y Murillo, basan su estrategia de crecimiento en el trato directo que tienen con los clientes, además de estar siempre pendientes de recomendar productos y consejos a sus compradores.

de la ferretería.

"Ya son 10 años de estar aquí y a pesar de haber empezado en pequeño hemos crecido, tanto en líneas como en espacio, para poder satisfacer todas las necesidades de los clientes, por eso celebramos en Octubre junto con los clientes cada año que tenemos, porque para nosotros representa todo un logro", contó Nuria.

En Febrero de 1997, nació López y Murillo en un local pequeño, según Roberto López, ahí empezaron vendiendo PVC, pintura, material eléctrico, tornillería, algunos productos de ferretería y repuestos para bicicleta, sin embargo, fue en octubre de ese mismo año que se instalaron en el negocio que hoy tienen de 380m<sup>2</sup>, introduciendo más productos.

"La idea es seguir creciendo, por lo que compramos un terreno de 300 m<sup>2</sup>, frente a la ferretería, para poder ampliar los materiales de construcción, además queremos introducir más líneas y productos industriales, ya que la zona en que estamos ubicados lo exige y para hacernos más competitivos", aseguró Roberto López. ▀

Roda  
Lunare  
UNICA

www.schneider-electric.com

Imaginación más allá de las posibilidades

Funcionalidad, estética y versatilidad con estilo

Explore su lado creativo y sorpréndase al expandir sus posibilidades descubriendo un nuevo mundo de combinaciones, colores, diseños y estilos propios con nuestra amplia línea de accesorios, tomas y apagadores Ultraterminal.

Solo imagínelo...sienta y experimente combinando a su gusto formas, texturas, materiales y estilos únicos, y visualice el ambiente que siempre soñó, haciéndolo realidad. Clásico o moderno, refleje ese estilo que lo caracteriza por su gusto, no importa cual sea el tipo de ambiente o lugar... si es residencial u oficina, Ultraterminal le da ese toque de clase que lo hace ser diferente.

La más amplia gama de productos

Schneider  
Electric  
Building a New Electric World

1.5 km al oeste de la Embajada Americana, Pavas  
Tel: (506) 210-9400 Fax: (506) 232-0426



***¡Pasa la brocha, pasa el rodillo...  
todo el trabajo se hace sencillo!***



***La mejor pintura, al mejor precio***

Pinturas  
**Koral**