

tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

Suscríbese gratis en: www.tytenlinea.com

DEL, en Liberia se abre a las oportunidades **P.33**

Guatemala busca reactivar construcción **P.12**

Panamá por mercado habitacional **P.10**

Especial de Ebanistería **P.20**

Productos en *movimiento*

El éxito de un producto depende de la fuerza de rotación que posea. TYT presenta parte de la oferta mayorista en productos de venta rápida.



ISSN 1409-2301



7 441025 500886

JUNIO 2009 / AÑO 14 / NO. 156

Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



INNOVAR SIEMPRE SERÁ LO MEJOR

IMPERPLASTER
REPELLA MEJOR
MORTERO PARA REPELLO

IMPERCRETE
PEGA MEJOR
MORTERO PARA PEGAR CERÁMICA

IMPERCRETE
GROUT
FRAGUA PARA PISOS Y PAREDES



Producto Innovador 2009
XI EXPO
FERRETERA
su herramienta de negocios...



Agradecemos a nuestros distribuidores por el apoyo brindado para ganar este importante premio



CONSTRUYA MEJOR

TEL: (506) 2218-1110, (506) 2236-0421 FAX: (506) 2218-1107, (506) 2297-3355
E-mail: info@impersacr.com Website: www.impersacr.com

LANCO[®] NUEVO ULTRATHANE de LANCO

SELLADOR DE URETANO MULTIUSO

- Garantizado de por vida
- 100% pintable

Flexibilidad extrema

500%

500% de elongación



Ideal para sellar canoas, botaguas y bajantes.



Los expertos recomiendan Lanco

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



En nuestra próxima edición

JULIO

TYT 157

Especial de maquinaria y materiales para la construcción, tecnología e iluminación industrial

Una edición que incluirá la oferta más importante en materiales de construcción y maquinaria, tecnología de construcción e iluminación industrial.

Especial del Agua

Para las aguas mansas y turbulentas, TYT y los proveedores de este sector tienen la solución con: Bombas • Filtros • Tubería • Tanques • Bombas • Sistemas de Irrigación • Mangueras • Hidrolavadoras...

Encuesta a ferreteros:

Radiografía del sector

Cierre comercial:

22 de Junio 2009

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

Suscríbase Gratis

Si usted pertenece al sector ferretero o de construcción puede suscribirse gratis a TyT por cualquiera de estas vías:
suscripciones@eka.net

www.tytenlinea.com
Tel. 2231-6722 ext. 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

CONTENIDO



En DEL creen en la expansión como una estrategia, para buscar oportunidades ante la crisis.

8 PINCELADAS

- Panamá apuesta a mercado habitacional
- Guatemala busca reactivar construcción
- Cartas ferreteras

14 EN CONCRETO

Productos movidos

Parte de la oferta mayorista que conforma productos de alta rotación en el mercado ferretero.

20 ESPECIAL DE EBANISTERÍA

El sector de ebanistería conforma una línea de negocios atractiva para las ferreterías, pues la mayoría de estos negocios hacen compras, prácticamente todas las semanas en estos negocios.

28 EN BODEGA

Sylvania: Tradición de liderazgo a lo largo de 40 años

30 PERFIL

Cofersa

EL FERRETERO

¿Cómo crecer en momentos de crisis?
Depósito El Liberiano tiene la respuesta



Hágase amigo de TyT en:

facebook

revistatytenlinea.com

PINTURAS



Dosificador económico
Esmalte acrílico de secado rápido
Surtido de colores
Envase metálico de 400 ml.

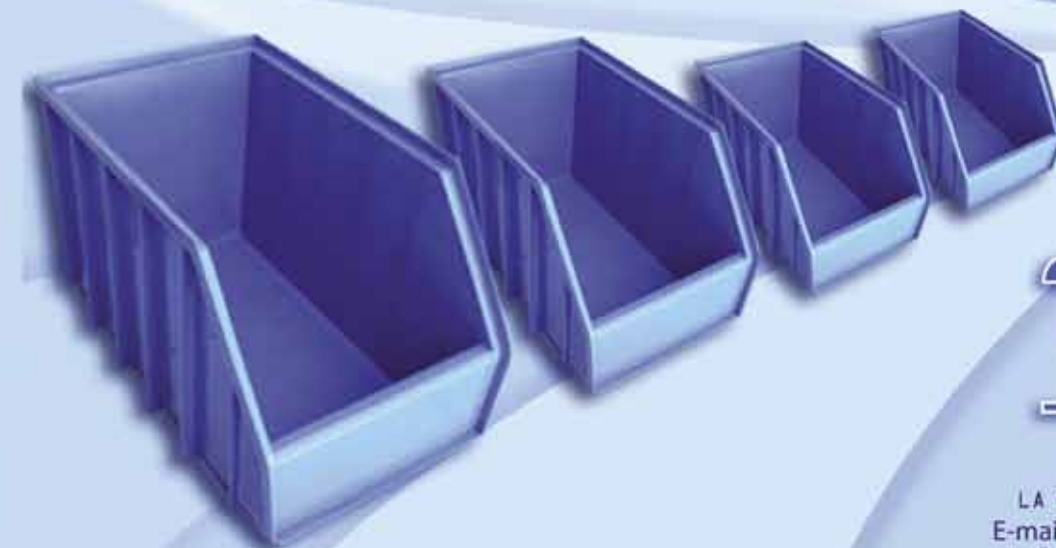


Que tu creatividad no se limite



Ayudamos a organizar su negocio organizando primero sus productos

Brindamos atención personalizada a mayoristas, constructores, industria y ferreterías en todo el país



Nuevas cajas organizadoras adquieralas en



Distribuidor exclusivo de **ho**

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...
E-mail: telemercadeo@tornilloslauruca.net
Dirección: Contiguo a Facó, La Uruca.net

Más información: Teléfono 2256-5212 • www.tornilloslauruca.net

TORHEMA S.A.



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

¿De qué está sirviendo la capacitación?

tería o su administrador no pueden estar encima de su personal, pero en un negocio todo es controlable. Basta dar una mirada al flujo de entrada de clientes como para saber si los compradores retornan o no al establecimiento, o bien, simplemente, dar un seguimiento al promedio de ventas del dependiente como para determinar su labor.

Aunque no es todo, estas dos premisas por lo menos, permiten de alguna forma, darse una idea de lo que podría estar pasando en el mostrador.

No hay nada más degradante, para el cliente, y nos ponemos en sus zapatos, que encontrar al otro lado del aparador, la desidia, el desgano y los deseos acentuados de que el comprador se vaya.

Y lo decimos, porque así lo hemos sentido, pero igualmente, sin querer ser mezquinos también hemos sentido el saludo de buenos días o buenas tardes, seguido por las preguntas oportunas de asesoría: ¿en qué le puedo ayudar?, ¿para qué trabajo necesita esta (herra-

mienta, pintura, lija, disco, llave, tubería)?

La construcción en el país empieza a dar muestras de mejoría, y es razón suficiente como para preocuparnos de tener en las ferreterías y depósitos verdaderos asesores, conocedores de las calidades y ventajas de cada una de las herramientas y productos.

Y precisamente, este tema de la construcción nos da paso a nuestro siguiente comentario y a las buenas noticias de que este sector comienza a dar indicios de recuperación y que los índices negativos ya tocaron fondo.

Se espera que la construcción en el país mejore y que empiece a sentirse con mucho más fuerza en el 2010. Así lo deja entrever el ingeniero Olman Vargas, Director Ejecutivo del Colegio de Ingenieros y Arquitectos del país, entrevista completa que ponemos a su disposición en un audio, en el sitio: HYPERLINK "http://www.tytenlinea.com" www.tytenlinea.com Quedo a la espera de sus comentarios.

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarria

braulio.chavarria@eka.net

Cel. 8372-1192

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Irania Salazar Solis

Erick Alvarado Rojas

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Arcelor aumenta precios
- Construcción en Costa Rica empieza a dar muestras de mejoría
 - Gasto en construcción en EE.UU subió 0,8% en abril
- Economistas elevan previsiones sobre China: crecerá un 7,5% este año
- En Colombia, productores de materiales de construcción alistan alternativas contra la crisis



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

AISLAMIENTO TOTAL



Ahorro energético
de hasta un 55%
con el uso del A/C



A diferencia de "OTROS AISLANTES"
nuestra espuma no posee
burbujas que revientan con los
cambios de temperatura...

LA GARANTÍA
DE PRODEX ES REAL
Y SU RESPALDO
GARANTIZADO

¡PRODEX es el mejor aislante reflectivo para su construcción!

www.prodexcr.com



Encuéntrelo en las principales ferreterías del país

Somos Líderes en Cables y Accesorios de Audio y Video

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

AUDIO ACCESORIOS DE COSTA RICA S.A.

ALAJUELA

Alajuela en las 120 de TYT: incluimos la zona alajuelense, al haberse omitido esta información, en la edición anterior.

RANK 2009	Rank 2008	Nombre de la Ferretería	Gerente General o Propietario	Teléfono	Dirección	Sitio web	Número de empleados	RK	Metros cuadrados del negocio	RK	Clientes promedio atendidos por día	RK	Número de Proveedores	RK	Año de Fundación	RK	Promedio
1	2	Materiales Arpe S.A.	Victor Argüello	(506) 2441-3131	Alajuela	NA	50	4	6500	2	800	1	291	3	1980	4	2,80
2	3	Ferretería Rojas y Monge	Mario Alberto Rojas	(506) 2494-8898	Alajuela	www.rojasymonge.com	110	2	3321	5	800	1	600	1	1982	6	3,00
3	NA	Grupo Gema	Josué Cruz	(506) 2456-9292	San Ramón - Alajuela		120	1	11000	1	600	2	150	6	1985	8	3,60
4	NA	Coopro Naranjo R.L.	Marco Vinicio Ruiz	(506) 2450-0138	Naranjo - Alajuela	www.coopronaranjo.com	35	6	2000	7	300	5	200	5	1968	1	4,80
5	NA	Ferretería Jorcel	Jorge Araya	(506) 2445-7070	San Ramón - Alajuela	NA	50	4	5000	3	500	3	215	4	1999	13	5,40
6	11	Materiales Barrio San José	Carlos Johansson	(506) 2433-4517 / (506) 2433-4791	San José	NA	26	7	3500	4	600	2	80	9	1987	9	6,20
7	10	Ferretería La Mejor	Jorge Delgado	(506) 2442-0188 / (506) 2442-0141	Alajuela	www.fim-cr.com	12	11	800	10	200	6	200	5	1973	2	6,80
7	4	Materiales Meza	José Antonio Meza	(506) 2442-3050 / (506) 2430-3611	Alajuela	NA	36	5	2400	6	400	4	42	12	1983	7	6,80
8	9	DEMISA	Gabriela Murillo	(506) 2442-2600 / (506) 2441-7424	Alajuela	www.demsa.com	53	3	1000	9	200	6	20	14	1980	4	7,20
9	6	AL Ferreterías S.A. (Alvarado)	Gilberth Alvarado	(506) 2445-0000 / (506) 2447-0000	Alajuela	NA	10	12	500	13	150	7	550	2	1981	5	7,80
10	5	ConstruExpress S.A.	Fabio Molina Rojas y Yamileth Chorres Sánchez	(506) 2442-2021	Alajuela	NA	15	9	1300	8	200	6	124	7	1991	11	8,20
11	1	Casa Ferreterías	Victor González	(506) 2439-0168 / (506) 2439-0169	Alajuela	NA	10	12	175	14	100	8	100	8	1978	3	9,00
12	8	Distribuidora FAMA	Selidino Valverde	(506) 2443-3411	Alajuela	NA	14	10	580	12	500	3	50	11	1990	10	9,20
13	12	Ferretería Hidalgo	José Antonio Hidalgo	(506) 2441-8237	Alajuela	NA	10	12	150	15	200	6	75	10	1982	6	9,80
14	7	F y G Ferreteros	Alavaro Badilla	(506) 2453-9041 / (506) 2453-3081	Alajuela	NA	18	8	670	11	70	9	25	13	1992	12	10,60

PINCELADAS

CONMETAS

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

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

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

Vea todas las charlas en WWW.CONMETAS.COM

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

Éxito

Resultados

Promociones

Comunicar

2009

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

ORGANIZA:

Alcanza la cumbre de tus objetivos

Ferretería y Mucho Más!

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

Con más de 20 Categorías para su Negocio

Distribuye:
Importaciones CAMVI JLCR, S.A. SOLDADURAS L.C.
 Tel. 506 2260-8594 / fax. 506 2260-8597
 600 mts. Norte, 15 mts. Oeste y 50 mts. Norte de Iglesia Católica Barva, Heredia, Costa Rica
 e-mail: camvi.gventas@ice.co.cr

Garantía Internacional Respalda por: **INTERNATIONAL HARDWARE** Zona Libre de Colón, Panamá



Distribuido por:



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

PINCELADAS



Panamá apuesta a mercado habitacional

Panamá.- El sector inmobiliario de Panamá apostará al desarrollo de un mercado local de viviendas y proyectos habitacionales por debajo de los \$150,000, para enfrentar los efectos de la crisis financiera global.

Así lo confirmó Enrique Asensio, presidente del Comité Organizador de la feria Expo Vivienda Verano 2009, convocada por la Cámara Panameña de la Construcción (CAPAC), para la venta y financiamiento de bienes inmuebles.

Asensio indicó que la feria contribuyó a la promoción y venta de propiedades por el orden de \$160 millones, y reconoció que la tendencia es apostar al mercado local, a causa de una menor demanda proveniente del exterior.

Señaló que en 2009 serán presentados al público proyectos habitacionales entre \$25,000 y \$80,000, en el rango de interés preferencial, y otros que llegan hasta el millón de dólares.

Unas 140 promotores participaron en Expo Vivienda Verano 2009, cuyo tamaño se redujo en menos del 10% respecto a 2008.

La industria de la construcción en Panamá tuvo un boom en los últimos tres años, con unos 115,000 empleos directos y 65,000 indirectos, salarios por casi \$500 millones al año y un auge en el desarrollo de proyectos verticales, entre ellos varios rascacielos.

Sin embargo, la drástica reducción de compradores extranjeros, principalmente de Estados Unidos y Europa, ha obligado a las inmobiliarias a innovar y modificar la oferta para mantener a flote el negocio.

Fuente: <http://www.laprensagrafica.com/>



La industria de la construcción en Panamá tuvo un boom en los últimos tres años, con unos 115,000 empleos directos y 65,000 indirectos, salarios por casi \$500 millones al año y un auge en el desarrollo de proyectos verticales, entre ellos varios rascacielos.

Lo que usted busca es...
imacasa



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

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

Todo con la calidad y garantía únicas de IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA • www.imacasa.com



GUARANTEED QUALITY TOOLS



Guatemala busca reactivar construcción con una feria

Guatemala.- Este innovador evento surge con la visión de dinamizar el sector de la vivienda, al propiciar un punto de encuentro de las mejores ofertas inmobiliarias, para que los guatemaltecos puedan comprar y financiar su vivienda, apartamento, oficina, local comercial y/o bodega durante la feria.

La Cámara Guatemalteca de la Construcción (CGC) y sus gremiales, Asociación Nacional de Constructores de Vivienda (ANACOVI) y Asociación Guatemalteca de Contratistas de la Construcción (AGCC), dieron a conocer la realización de la primera edición de ExpoCasa, evento que se realizará del 18 al 21 de junio en el Parque de la Industria.

“Ante los retos, debemos ser más creativos e innovadores, crear sinergias y capitalizar las oportunidades que nos presentan las circunstancias actuales”, expresó el Presidente de CGC, Ingeniero Álvaro Mayorga. “Por ello, la Cámara y sus gremiales, nos encontramos siem-

pre explorando oportunidades para fortalecer al sector de la construcción, y para apoyar la actividad empresarial de nuestros asociados. Es así como surge ExpoCasa, cuyo propósito es reactivar el sector de la vivienda.”

Entre las empresas que ya han confirmado su participación como expositores en Expocasa 2009 pueden mencionarse a: Aicsa, Arte Inmobiliario, Banco Agromercantil, Banco de América Central, Banco G&T Continental, Banco Industrial, Cívica, Comosa, Condado Naranja, Deconsa, FHA, Grupo Altamira, Grupo Rosul, ISN, Ingenieros Mayorga y Tejeda; Multiproyectos, Negocios Empresariales, San Gotardo, Spectrum, Vivibanco.

Los interesados en obtener más información sobre el evento, pueden llamar al Tel. (502) 2387 2727 o solicitar información al correo: analucia@commconsultinggroup.com

Fuente. Periódico Digital Centroamericano y del Caribe

Cartas

TYT de gran ayuda

Mi nombre es Guillermo Aguilera, soy el proveedor de Ferretería Pavas. Les agradecería si me enviaran la revista TYT a la ferretería (frente a Embajada Americana, en Pavas, en el Centro Comercial del Oeste), ya que me parece interesante y de gran ayuda para mi labor. Mi número es el 2296-8444.

Guillermo Aguilera

Proveedor, Ferretería Pavas

¿Qué pasó con Alajuela?

Reciban un caluroso saludo de mi parte, quiero extenderles mi más sincera felicitación por la revista Tuercas y Tornillos, TYT la revista de ferretería, que día a día es muy bien recibida en el comercio ferretero, y sobre todo con publicaciones interesantes y noticias muy actualizadas. Mes a mes, recibo la revista y desde días atrás esperaba LAS 120 DE TYT pero, ¿qué pasó con Alajuela, porque no se publicó la lista de mi provincia?

De esta provincia se habla poco, me parece que desde hace unos 2 o tres años no publican mucho de nuestra querida Alajuela, pero sí me sorprendió de gran manera, que no hayan aparecido publicadas en las 120 de TYT.

Marvin Vega R., Administrador Casa Ferreterías, Alajuela

Videos y audios en

tytenlinea.com



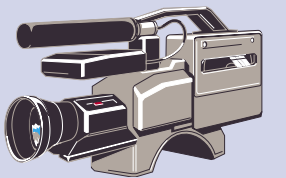
Las noticias del mercado e información de interés también se pueden escuchar y ver por medio de la sección de videos y audios, en tytenlinea.com.

Estos son los últimos audios:

Construcción en Costa Rica empieza a dar muestras de mejoría
Futuro incierto para la construcción
¿Cómo vender más herramientas eléctricas?

Y estos los últimos videos:

- Innovación en tubería de hierro
- Exponacional Ferretera de Guadalajara México
- Fallamiento de Bloques de Concreto
- Equipos para mantenimiento de jardín a batería
- Herramientas neumáticas para clavar en madera



Visite la nueva Galería de Fotos

<p>Escalera Dos Bandas Un Acceso</p> <p>Escalera Dos Bandas Doble Acceso</p> <p>Escalera Convertible</p> <p>Escalera Recta</p> <p>Escalera Extensión</p>	<p>minaga</p> <p>Espejos y Pizarras</p>	<p>Escalera Utilitaria de Banqueta</p> <p>Banco Utilitario</p> <p>AKRO</p> <p>Escobillas y tubos</p>
<p>Escalera Dos Bandas Un Acceso</p> <p>Escalera Dos Bandas Doble Acceso</p> <p>Escalera Recta</p> <p>Escalera Empotrada</p> <p>Escalera Empalmada</p>	<p>DEKOR</p> <p>Sistema de Repisas</p>	<p>INTECH</p> <p>Niveles</p>

P.O. BOX 2521 | Tel. (503) 2251-6000 | Fax (503) 2227-0077 | inco@inco.com.sv | www.inco.com.sv

Maderas y Puertas

AMATEK

de primera

Central Telefónica: 2209-3400 / La Asunción de Belén, Heredia
www.amanco.cr / info.costarica@mexichem.com

Productos movidos

Parte de la oferta mayorista y que conforma productos de alta rotación entre los negocios ferreteros. Incluso, muchos de ellos, fueron mostrados en la pasada Expoferretera.

EN CONCRETO



Piso carrillado para cordones de alcantarilla para industrias, granjas porcinas y otras.

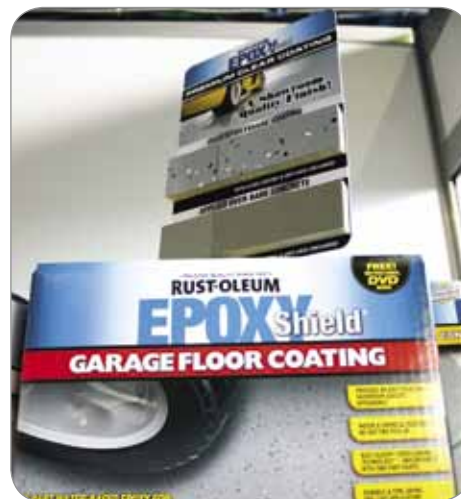


Malla para perímetros o enrejados.

Distribuye: Galvagrid
Tel.: (506) 8899-4168



Spray Universal. Variedad de colores y acabados. Se aplica con pistola y gatillo y en forma invertida. Para madera, metal, plástico, concreto, fibra de vidrio, aluminio, vidrio, vinil, laminados.



Epoxy Shield. Epóxico base agua para pisos de garaje con acabado antiderrapante y decorativo. Resiste el paso de llantas. Permite recubrirse con un acabado transparente.

Distribuye: Rust Oleum (busca distribuidor en Costa Rica)
Tel.: 305-382-4359 Miami EE.UU.



American Accents Stone. Acabado texturizado imitación piedra.



Generador con lámpara incorporada. Inverter digital, bajo ruido, liviano, portátil. Marca Zea Magna Tech.



Máquina para soldar de 250 amperios. 110-220 V. Portátil. Marca Zea Thompson.

Distribuye: Coninca
Tel.: (506) 2231-7536



Cespo Flex para lavatorio o sifón. Totalmente flexible. 100% polipropileno virgen.



Cespo Flex para fregadero. Altamente flexible. 100% polipropileno virgen.

Distribuye: ICEC SA
Tel.: (506) 2213-5050



Manguera de abasto para lavatorio, fregadero y sanitarios. Para agua fría o caliente.



Fragua con arena y sin arena, para pisos y paredes, modificada con polímero. Garantía 5 años. Con protección antimicrobiana. Resistente a manchas y reventaduras. 18 colores diferentes.



Impercrete Plus. Mortero adhesivo para cerámica y azulejo. modificado con látex. Garantía 2 años

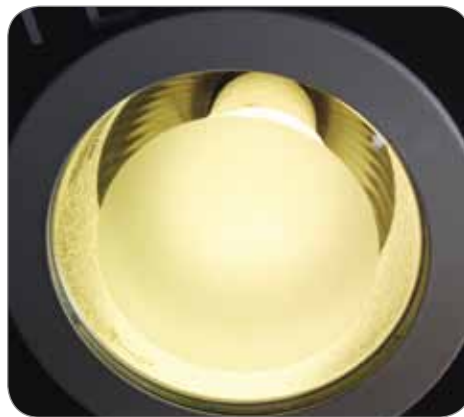
Distribuye: Impersa
Tel.: (506) 2218-1110



Imperplaster. Mortero para repello, modificado con látex y fibra de nylon. Garantía 5 años.



Lámpara sumergible de tecnología LED, de 30 watts.



Bombillo fluorescente con dimer.

Distribuye: Tecno-Lite
Tel.: (506) 2235-6061



Extintores automotrices, con UL. Marca Kidde.



Equipos de emergencia Mikel's.



Herramientas manuales para jardinería y cortadoras de cerámica Aksi.

Distribuye: Importaciones Re-Re
Tel.: (506) 2240-2010

EN CONCRETO



Teléfono para especial para trabajo. Resistente a golpes, al polvo, al agua. Mide la temperatura, posee brújula, barómetro y altímetro. Cuenta con juegos, radio y otras funciones. Prueba realizada en Expoferretera.

Distribuye: ASEPRO
Tel.: (506) 2223-0371



Closet Rimax, con varios estantes. Fácil y cómodo.



Ducha Corona. Variedad de colores

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



Martillos Stayer



Sierra mesa para madera. Capacidad 10". Capacidad de corte de 80 m. Inclinación mesa 45 grados. 2 Hp, 4000 Rpm. Marca Total Tools.



Máquina para soldar. 200 amperios, 110-220 V. Monofásica, corriente AC. Arrollado de cobre con ventilador. Marca Helvi.

Distribuye: Proveeduría Total
Tel.: (506) 2219-3232



Bombillos ahorradores con dimer en 24 y 15 watts.



Leds de color. Tendencia del futuro por ahorro, luminosidad y rendimiento.

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



Lámparas Rock Well, para intemperie con fotocelda. Rosca E27.



Tablifort: tablilla de PVC. Nueva línea de tablillas de PVC, que pueden utilizarse para cubrir el cielo raso, paredes internas, externas, aleros y otras aplicaciones. Tablifort se distingue por su color blanco brillante con protección contra los rayos ultravioletas. En largos de 3.05 metros con un ancho 10 cm.



Nueva tubería para agua caliente: Amanco Ultratemp CPVC. Disponible en los diámetros de 15 mm, 20 mm y 25 mm. Tanto tuberías y conexiones se fabrican bajo la norma internacional ASTM D-2846.

Distribuye Amanco
Tel.: (506) 2209-3219



Cleandrop Purificadores de Agua. Combina cuatro tecnologías: ozono, luz ultravioleta, fotooxidación y filtro de carbono que permiten eliminar bacterias, microorganismos u otras sustancias que pueda contener el agua.



Productos electrónicos

Distribuye: Audio Accesorios de CR
Tel.: (506) 2218-1439



Cajas plásticas. Presentación en dos colores azul y beige. Diferentes tamaños #1, #2, #3, #4, #5. Elaboradas con plástico virgen de alta resistencia. Ideales para almacenaje de productos. Diseñadas para facilitar su almacenaje una sobre otra. Espacio predeterminado para el etiquetado de productos. Peso liviano.

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



Pinturas Hecort. Dosificador económico. Esmalte acrílico de secado rápido. Surtido de colores. Envase metálico de 400 ml. Tapa indica el color de su contenido. Aplicable en varias superficies (metal, yeso, madera, plástico, etc.). No daña la capa de ozono.



Mueble esquinero de 4 niveles. Color cerezo. 0.39 X 0.39 X 1.11 metros. Código PBF-0289



CA Pulverizador, 1/2 HP- 33.6 MP- Código PS231B



GBS Aspiradora eléctrica (AD312) AD-312V

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



Grip Bond 5. Pegamento liquido de poliuretano. Pega materiales disimiles como cerámica, block, metal, madera, entre otros.

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



Cajas modulares TOOD. Italianas. Ideales para herramientas.

Distribuye: Importaciones Camvi
Tel.: (506) 2260-8594



Equipo de jardinería. Línea profesional. Marca Ames.



Línea de cómputo General Electric. Mouse, teclados, cámaras, micrófonos para PC, audífonos multimedia, cables USB, entre otros productos.

Distribuye: Cablesa Group
Tel.: (506) 2296-1122



Línea de productos abrasivos abracol. Lijas para madera, área automotriz, rollos y bandas, entre otros productos.

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



Línea de tintes y productos para madera Wood Kote.



Mezcladoras Víquez. Variedad de tamaños y capacidad. Para venta y alquiler. En la foto: mezcladora de 1,5 sacos.

Distribuye: Fábrica de Mezcladoras Víquez
Tel.: (506) 2430-2727



Tronzadora Metabo CS23-355. 2300 vatios y de 355 mm para metal. Ajustable 15 y 45 grados.

Distribuye: Capris
Tel.: (506) 2519-5050 8000 CAPRIS



Kit de 4 leds tipo adoquín, para empotrar. Altamente resistentes al paso de carros y camiones.

Distribuye: Fuentes Ornamentales
Tel.: (506) 2282-1039

Ebanistas conforman clientes frecuentes Ferreterías son suplidores primarios

No solo se trata de clavos, sino de tornillos, lijas, herrajes, barnices, lacas, thinner, pintura, herramientas manuales y eléctricas, bisagras, vidrio, bandas, compresores, pistolas, grapas, clavadoras, representan solo algunos de los productos que mueblerías y propiamente ebanistas buscan en las tiendas ferreteras.

En promedio, desde las pequeñas, hasta ebanisterías medianas y grandes, acuden hasta dos veces por semana a las ferreterías en busca de proveerse de los productos necesarios para desarrollar su trabajo.

Aunque muchas veces se trata de productos un tanto especializados para este sector en específico, estos clientes representan muchas veces clientes generadores de compras por volumen.

Luis Emilio Quirós, Gerente General de Mueblería Quiari en

San Ramón de Alajuela, indica que en promedio cuando menos va a hacer compras a una ferretería lo hace cada 8 días.

“Buscamos siempre una ferretería que nos brinde un buen precio por lo que necesitamos, y sobre todo que nos otorgue facilidades como cercanía o incluso transporte cuando adquirimos cosas más grandes o en cantidad”, dice Quirós, quien asegura que una de sus ferreterías favoritas y donde siempre le han facilitado las cosas es Ferretería Jorcel en el centro de este cantón.

En el caso de las herramientas, y como se trata de un trabajo continuo, prácticamente a nivel industrial, Quirós dice que requieren que éstas sean de buena calidad.

“No podemos tener herramientas que tengamos que cambiarlas constantemente, por eso preferimos pagar un poco más, pero obteniendo a cambio productos de calidad”.

Afirma que específicamente en el caso de las herramientas de tipo manual, éstas las cambian en promedio cada dos años.

Ferreterías especializadas

En Exportaciones Industriales Costarricenses (Exic S.A.), una ebanistería mucho más grande y que incluso posee cerca de tres tiendas de venta de muebles, también utilizan las ferreterías con una alta frecuencia.

Rónald Hernández, Encargado de Compras de Exic S.A., asegura que las compras son constantes, casi de todos los días.

“Siempre nos apoyamos en ferreterías que sean especializadas en productos para ebanistería. La que mayormente utilizamos es Ferretería Enrique Monge en San José centro”, asegura Hernández. Afirma que en el caso de las lijas, uno de los proveedores que poseen en Grupo Sólido, y que también hacen otras compras a Capris, Ferreterías El Mar, Reimers. “Prácticamente, todos los días hay que estar comprando diferentes materiales, por lo que requerimos que nuestros proveedores nos suplan con eficiencia y rapidez, pues estamos en un mercado de mucha competencia”, asegura Hernández.

En el caso de las herramientas eléctricas es menos común la renovación por el mantenimiento que se les brinda, pero cuando se trata de adquirir una, siempre piensan en las ferreterías para suplirlas.



En la fábrica de muebles Exic S.A., casi a diario se surten de productos de las ferreterías. Afirman que buscan el apoyo de ferreterías especializadas en este tipo de industria.



Especial de Ebanistería

ROSEJO: Fortaleza en especialidades para madera

Por: Rosejo

Abracol y Wood Kote, conforman la oferta que Rosejo posee para el sector mueblero. Se trata de dos líneas que se identifican por su calidad y rendimiento.

Si de dar acabado con estética a la madera se trata, la empresa Rosejo posee dos líneas de producto para el área de ebanistería: se trata de Abrasivos Abracol, con todo lo que son lijas y Wood Kote que comprende tintes profesionales y otra serie de productos para madera.

Abracol es tecnología colombiana y según Eddy Marengo, de Rosejo, se trata de lijas fabrica-

das con tecnología de punta que se distinguen por su rendimiento, que incluso vienen en presentaciones de respaldo de papel y de tela.

Variedad

Además, la marca comprende otros productos como lijas de banda, en rollos, y discos abrasivos.

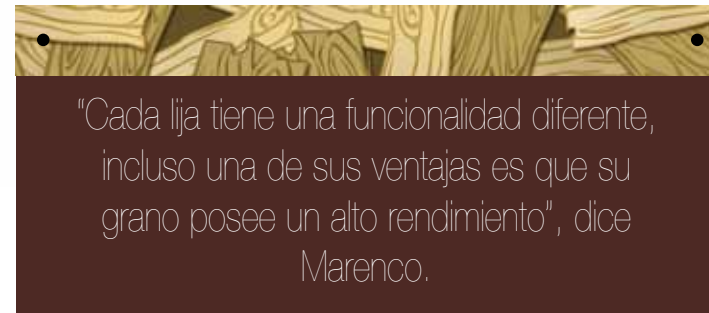
"Cada lija tiene una funcionalidad diferente, incluso una de sus ventajas es que su grano posee un alto rendimiento", dice Marengo. Como complemento, después del proceso de lijado, Rosejo posee Wood Kote para dar un

acabado profesional a la madera. Se trata de productos para entintado, decolorantes, poliuretanos, etc.

"Wood Kote es un complemento profesional para el mueblero de dar un acabado de calidad a sus

obras", dice Marengo.

Esta marca posee una amplia gama de tintes en gel, lo que proporciona un mayor rendimiento y un proceso de entintado uniforme, pues su fórmula es a base de pigmentos concentrados.



WISE-GRIP

El más amplio surtido de alicates, para todo tipo de trabajo.

¡ Su proveedor especializado !



¡Llame ya al 2519-5050 Grupo Ferretero



Abrasivos de la más alta calidad para el lijado de todo tipo de maderas, masillas y recubrimientos



Lija en Pliegos Super Flex D-820



Lija en Pliegos Uni-Plus J-89H



Lija de Banda Multi-Flex X-89



Lija en Rollo Multi-Flex X-89

Hacen de sus acabados en Madera una Obra de Arte



Distribuidor exclusivo Rosejo Comercial S.A - Tel: 2296-7670 - Fax: 2232-0048 - ventas@rosejo.com



La más extensa variedad de productos para acabados de madera. La preferencia del profesional desde 1945.



Tinte Jel' D Stain 550



Masilla de Relleno Wood Buddy



Imprimador Trans Kote-A



Poliuretano para Interiores y Exteriores Flagship UV 450

metabo[®]
work. don't play.



Precio especial para distribuidor ferretero por los meses de Mayo y Junio del 2009
¢69,810.00 +i.v.
Tronzadora de 14", 2300 wats
Cod. 103722



...Si te piden una METABO,
dale una METABO!

Grupo Ferretero: 2519-5050 - www.capris.co.cr

Importaciones Vega Especialistas en ebanistería

Por: Importaciones Vega

Gracias a la diversidad de marcas y líneas que posee, Importaciones Vega, le permite al ferretero llegar al sector de ebanistería con una oferta llena de respaldo y calidad.

Importaciones Vega está marcando el paso en el mercado ferretero nacional, en cuanto a maquinaria eléctrica se refiere, "y si pensamos en ebanistería, esa es su especialidad", así lo afirma Rafael Vargas, Gerente General de esta empresa.

La amplia gama de herramientas eléctricas dirigidas directamente al sector ebanistería y mueblero hacen de Importaciones Vega, "una de las opciones más versátiles en el mercado, gracias a su variedad de marcas y surtido de herramientas", además del respaldo ya conocido, que esta empresa brinda a sus clientes, "lo que hacen que el crecimiento en esta área sea muy marcado", dice Vargas.

Entre las líneas y marcas que Importaciones Vega posee para el área de ebanistería destacan: PORTER CABLE en compresores, con una variedad de más de 10 modelos diferentes según la aplicación que se requiera, además está Delta, una marca especialista en madera con máquinas de alta calidad, incluso con garantías de hasta 5 años.

Trayectoria y surtido

Igualmente, se encuentra Neo con herramientas portátiles y estacionarias, que por su garantía, surtido y calidad están tomando cada día, más fuerza en el mercado.

Asimismo, la empresa posee Black & Decker, "una marca de trayectoria y surtido impresionante, que ha venido retomando su posición de prestigio con su línea profesional: Gladiador, una línea de tipo doméstica especial para trabajos livianos y de baja inversión".

Por último, está WORK TOOLS, la línea más nueva del portafolio, y el objetivo con esta marca "ha sido abastecer las necesidades y especialidades que el mercado no podía satisfacer".

Por tratarse de una marca propia, le ha permitido a la empresa implementar versatilidad y un surtido muy amplio al catálogo de productos".

Una de los puntos fuertes es el respaldo que ofrece Importaciones Vega, al contar con su propio taller de servicio autorizado y varios a nivel nacional, lo que "nos permite garantizar una respuesta eficiente en el factor post-venta".



Construye los sueños con las mejores marcas.



PORTER
CABLE



neo



WORK
TOOLS



BLACK &
DECKER



Gladiator



DELTA



Importaciones Vega S.A.
La Respuesta del Ferretero...

TUDO EN EBANISTERIA

TEL: 2494-4600 FAX: 2444-8351 www.importacionesvega.com

Ferretería Indianapolis Solución en ebanistería

Por: Indianapolis

En el corazón de La Uruca, en una de las esquinas más accesibles y conocidas, se encuentra la Ferretería Indianapolis, un centro ferretero que además de tener de todo en ferretería y materiales de construcción, cuenta con una variedad de herramientas para el ebanista, bajo la marca Delta.

Delta es la marca de sierras de mesa que Indianapolis comercializa al por mayor y detalle, con la ventaja de ser herramientas de alta sofisticación, lo que hacen que el trabajo del ebanista sea aún más preciso y profesional.

Y es que no solo se trata de simples sierras de mesa, sino de herramientas que otorgan alto rendimiento, repuestos permanentes y asesoría técnica, algo que es más que indispensable para cualquier empresario que adquiera un equipo de trabajo.

Edward Rodríguez, Asesor Técnico de la División Industrial de Ferretería Indianapolis, siempre está a disposición de los clientes que buscan este tipo de herramientas en Indianapolis, en el teléfono 2243-1748, para asesorarlos o guiarlos en satisfacer sus necesidades de compra que vayan a mejorar sus trabajos.

Rodríguez comenta que en el caso de las sierras de mesa Delta poseen la ventaja de que la máquina está montada sobre una estructura de hierro fundido, y el motor viene con encastre y sistema Trunion que disminuye la vibración del motor y evita que el disco oscile, "así crea un corte más limpio y fino".

"Nuestras máquinas están diseñadas para el trabajo desde contra-

tistas, por ejemplo, hasta talleres industriales que deben exponer las herramientas a trabajos continuos de muchas horas", dice Edward.

Repuestos y accesorios

En este tipo de máquinas Delta, Ferretería Indianapolis cuenta con varias líneas, entre ellas la X5 que otorga 5 años de garantía, también está la 36-L51X-BC50 que viene con guía y una extensión de la misma.

"La guía que poseen estas máquinas es Biesemeyer, con un riel que las sostiene, lo que evita que ésta sufra alteraciones,

y aumenta aún más su precisión", asegura Rodríguez.

Igualmente poseen el modelo 36-980, que posee 2 años de garantía, viene con una guía T30 y con rodines para facilitar el manejo y traslado de la herramienta.

"Algunos de los modelos con los que contamos tienen incluso una extensión opcional de la mesa para mayor comodidad del usuario".

En estos dos modelos mencionados, el motor es netamente Delta y ambas máquinas vienen con discos de 10" y con un ángulo de corte al lado izquierdo que evita que cualquier pieza de madera se

atasque cuando se está trabajando y un interruptor magnético que se dispara y apaga la máquina automáticamente cuando falla la corriente eléctrica, pudiendo evitar cualquier accidente cuando la electricidad retorne.

"Para todas estas máquinas, poseemos un stock permanente de repuestos y accesorios para lo que son los discos y las guías".

Rodríguez asegura que uno de los elementos diferenciadores que ofrece Delta, "es por ejemplo la garantía de 5 años en algunas de nuestras máquinas, además aquí mismo tenemos el taller de servicio, repuestos y accesorios.



Edward Rodríguez, Asesor Técnico de la División Industrial de Ferretería Indianapolis, muestra parte de las sierras mesa Delta que tienen a disposición de los ebanistas.

Ferretería Indianapolis

con calidad DELTA para el sector de ebanistería



DELTA
Professional Woodworking Tools

Grupo Indianapolis • www.grupoindianapolis.com • Teléfono (506) 2243-1746
Esquina noroeste de la plaza de deportes, La Uruca, San José

Sylvania, tradición de liderazgo a lo largo de 40 años

Por: Sylvania



En nuestra planta, ubicada en Costa Rica, fabricamos luminarias destinadas al mercado de Norte, Centro y Suramérica, así como el Caribe.

Somos líderes en la región, e incluso la primera fábrica de luminarias nacional que exporta sus productos a un mercado tan exigente y competitivo como el norteamericano.

Nuestro compromiso con el mercado, nos obliga a mantener una constante inversión en 2 áreas fundamentales para el éxito del proceso de manufactura: tecnología y talento.

Utilizamos los más modernos recursos tecnológicos disponibles en el mercado, en cada parte del proceso, desde la formación metalmeccánica, la pintura y el empaque.

Contamos con troqueladoras CNC que permiten hacer complicados patrones de troquelado con una perfecta repetitividad y alta eficiencia.

En doblado, contamos con varios equipos de control numérico y recientemente adquirimos una dobladora de paneles CNC que permite conformar cuerpos de luminarias con complejos dobles y curvas en una sola pieza sin la intervención humana.

Nuestro equipo de pintura es de

última tecnología. Consta de un proceso continuo de lavado y secado de piezas, proyección de la pintura y curado de la misma. La cabina de pintura en polvo es de tecnología suiza totalmente automatizada y programable. Este equipo también incorpora un sistema de recuperación de partículas, permitiendo un aprovechamiento del material arriba del 95%, disminuyendo el impacto ambiental. La pintura tiene una reflectividad difusa cercana al 90%, lo que favorece el ahorro en el consumo de energía por el eficiente manejo de la distribución luminosa.

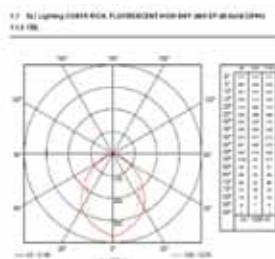
“Por más de 40 años en Sylvania nos hemos dedicado al diseño y fabricación de lámparas y luminarias, contando actualmente con más de 20 centros de especialización alrededor del mundo”.

Nuestras luminarias son empacadas individualmente y utilizando la tecnología de termo encogido permiten ser percibidas en detalle por el consumidor, y a la vez proteger de manera individual cada producto.



Toda esta capacidad productiva no sería nada si no se cuenta con un equipo de profesionales con el conocimiento, la experiencia adquirida en más de 30 años de

dedicación al negocio y una constante investigación y capacitación característicos de una corporación de clase mundial. Nuestro departamento de Investigación y Desarrollo está enfocado en el diseño de nuevos productos y en la mejora continua de aquellos que forman parte de nuestro catálogo. Utilizando una serie de herramientas informáticas especializadas, se diseñan y se prueban las nuevas luminarias no solo pensando en la estética sino pensando inicialmente en lograr una eficiente distribución del flujo luminoso. Cualquier nuevo desarrollo cuenta con su respetivo archivo fotométrico (curva fotométrica) que describe la forma en que la luminaria distribuye la radiación luminosa generada por la lámpara y está disponible para cualquier profesional del diseño que quiera realizar sus propios estudios de iluminación.



Uno de los últimos desarrollos exitosos es la luminaria CENIT que utiliza el tubo fluorescente

F54T5HO y sustituye las tradicionales campanas de uso industrial en alturas de montaje por encima de los 6 metros. Ventajas tan importantes como el encendido y re-encendido instantáneo, un menor consumo de potencia, un menor aporte de calor al ambiente y mejor distribución luminosa, le ha hecho ganar una importante cuota de mercado en aplicaciones industriales y comerciales, desde Norteamérica hasta Brasil.



Un robusto sistema de calidad nos ha permitido mantener por más de 40 años, una oferta de productos reconocidos por su durabilidad, seguridad, fácil montaje, diseño funcional y moderno, que incluso han obtenido la aprobación de normas internacionales tipo UL, CSA.

Es por esta razón que continuamos siendo la mejor opción al ofrecer una solución integral a las necesidades de nuestros clientes con un excelente servicio, productos de alta calidad y nuestra sólida y acreditada tradición de liderazgo en el arte de fabricar luz.

SYLVANIA

Iluminación & diseño



...de la mano con su proyecto!



Cofersa lleva más que servicio a sus clientes

Por: Cofersa

Precisamente, Carlos Jiménez, Gerente Financiero de Cofersa, comenta que "todos en la empresa tenemos muy presente este objetivo de ofrecer un servicio al cliente diferenciado". Con más de 50 años de fundada, y más de 28 de servir al mercado ferretero, esta empresa entiende que en la gestión de negocio de sus clientes, éstos necesitan eficiencia en la entrega de productos, pero principalmente marcas de calidad y que generen una alta rotación.

Hoy, Cofersa ofrece productos de las marcas Stanley, compresores y accesorios Campbell, herramienta eléctrica Black & Decker y DeWalt, duchas y accesorios Lorenzetti, grifería Docol y muy recientemente la línea de motoguadañas y motosierras Homelite.

Estas marcas representan solo una porción de las 4000 líneas que ofrece al mercado la compañía.

"En eso nos diferenciamos en el mercado: en las marcas y en el respaldo que podemos brindar para cada una de ellas, con nuestro taller de servicio", dice Jiménez.

Pero, como dice Jiménez, estas ventajas toman más fuerza "gracias al servicio de despacho de mercadería, que es sumamente expedito para cualquier parte del

país. Igualmente, para cada una de las marcas ofrecemos garantía y en eso, nuestros clientes siempre van a tener respuesta".

Una de las áreas que presenta mayores deficiencias en el mercado, es la parte de capacitación, por lo que Cofersa frecuentemente brinda esta herramienta a todos los clientes que lo soliciten.

Línea Homelite

Las ofertas especiales, según Jiménez, también forman parte de los beneficios que reciben los clientes constantemente. "Precisamente, estas ofertas se

diseñan de acuerdo con el cliente, y a su ubicación geográfica.

En este sentido, por ser marcas de prestigio, hace que el número de compradores aumente en los negocios, ya que igualmente nos permite dar muy buenos precios". Precisamente, esa alianza que mantiene la empresa con marcas reconocidas y de calidad, poseen la reciente representación de la línea Homelite con motoguadañas y motosierras.

"Estas herramientas cuentan con todo el respaldo del grupo y con un departamento técnico debida-

mente capacitado", asegura Jiménez.

El gerente financiero asegura que Homelite es líder en mercados de varios países. "Sus herramientas tienen la ventaja de ser livianas, lo que permite al usuario desarrollar su trabajo con mayor movilidad, libertad y eficiencia".

Con la adquisición de la línea Homelite, el cliente también adquiere un exhibidor, que le permite no solo darle más fuerza a las herramientas, sino presentarlas mucho más atractivas para los clientes.

Carlos Jiménez, Gerente Financiero de Cofersa, afirma que todo el personal en la empresa está muy enfocado en el servicio al cliente. Aquí muestra parte de la línea de motoguadañas y motosierras Homelite.



Luche con cualquier maleza

Homelite produce la línea mas liviana de motoguadañas y motosierras para que usted termine con la maleza sin terminar con su espalda.



"Cofersa introduce su nueva línea de motoguadañas y motosierras Homelite"

Homelite®

Teléfonos 2205 - 2525 • fax 2205 - 2426
• email ventas@cofersa.net



EMPRESA	TELEFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa.....	2250-5656.....	2250-5781
Corporación Macavi S.A.....	2293-1476.....	2293-4594
ACERO		
De Acero de C.V.....	2296-2384.....	2296-2384
ALMACEN		
Almacén Mauro.....	2220-1955.....	2220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA		
Esco.....	2242-2929.....	2232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehiculos.....	2295-0000.....	2295-0052
Purdy Motor.....	2287-4180.....	2287-4311
COMERCIO		
Central de Mangueras.....	2256-1111.....	2222-8513
CONSTRUCCION		
Comex.....	2288-5500.....	2289-8407
CONSTRUCTORA		
Constructora Costarricense (COCOSA).....	2282-7141.....	2282-7226
Desarrollos Tecnicos S.A.....	2234-0065.....	2234-1528
Deyspo S.A.....	2434-1008.....	2433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar).....	2519-6900.....	2232-0504
DEPOSITO DE MATERIALES		
Deposito de Materiales El Domingueño.....	2244-0571.....	2244-1766
Deposito El Rafaelito S.A.....	2263-4000.....	2263-4000
Deposito y Ferreteria Los Angeles.....	2262-3303.....	2237-4110
DISTRIBUIDORA		
DIPROFESA.....	2234-7286.....	2225-3042
Distribuidora Arsa S.A.....	2285-4224.....	2245-6331
Distribuidora Ipacarai.....	2219-9621.....	2219-8552
Distribuidora Procasa S.A.....	2297-3287.....	2297-3284
Dsit. De Materiales y Equipos Dismatec Técnica S.A.....	2292-0184.....	2229-0147
Torneca.....	220-7777.....	2207-7700
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.....	2293-3692.....	2293-4673
ELECTRICO		
Aguila Eléctrica Centroamericana.....	2261-1515.....	2237-8759
Almacén Eléctrico Rorifer.....	2666-8686.....	2666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S.A CODELEC.....	2253-1170.....	2225-0242
Eaton Cutler Hammer.....	2247-7600.....	2247-7683
EBISTIC S.A.....	2293-8778.....	2293-6068
Electro Beyco S.A.....	2460-0775.....	2460-0625
Estomba S. A. (SICA).....	2227-4107.....	
EQUIPOS DE LIMPIEZA		
German-Tec de Costa Rica.....	2220-0303.....	2220-0310
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos.....	2265-6500.....	2265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA.....	2234-0304.....	2234-0185
FERRERIA		
AG Almacenes González.....	2537-1515.....	2537-1638

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

HERRAMIENTAS

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

INDUSTRIA

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

MAQUINARIA

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

MATERIALES DE CONSTRUCCION

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

MAYORITAS

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

PINTURA

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

PLASTICOS

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

SERVICIOS

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

SUMINISTROS PARA FERRERIA

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

TIENDAS ESPECIALIZADAS

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

TUBERIA

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

¿Cómo crecer en momentos de crisis?

Depósito El Liberiano tiene la respuesta

Con su sede en Liberia centro, está empresa alargó sus tentáculos, al abrir un punto de venta más en Filadelfia. Fernando Moroney, Gerente General y Helberth Saravia Sub Gerente General, son los responsables directos de engrasar cada una de las piezas del automóvil de expansión que quiere conducir el negocio. “Normalmente, para que una empresa de este tipo logre consolidarse, tiene que tener varias sucursales porque se obtienen ventajas como negociaciones en precios, y por volumen”, cuenta Saravia, y a la vez indica que “desde hace tres años, iniciamos con en este punto de venta, luego nos consolidamos en lo que es comunicaciones con sistemas integrados para estar en línea y estrictamente ordenados”. Incluso cuenta con una frecuencia de radio para la localización de toda la flotilla y para el segundo semestre del 2009 esperan arrancar con el e-commerce para vender sus productos por su sitio web. Bueno, pero la pregunta es: ¿Por qué mientras muchos competidores se contraen, ustedes se arriesgan en busca de crecimiento? Para Saravia, la respuesta es simple: “alcanzamos lo que nos hemos propuesto consolidando clientes, y éstos están contentos con nuestro servicio. Tan es así, que el precio es secundario, aún cuando la competencia en este negocio gira en torno al precio”.

Apunta que con la estrategia de expansión se están acercando al cliente. “El 70% de las ventas se concentra en clientes cerca de las playas y el 30% en Liberia, y acercarnos a ellos, permitirá incluso reducirles los costos en cuanto a transporte”. Depósito El Liberiano posee 19 años de estar en el sector, y según Fernando Moroney, quien en ese momento, levantó la mirada y en tono jocoso, advirtió: “ya tenemos mayoría de edad”. - *¿Y qué han hecho para mantenerse tanto tiempo?* - Este es un negocio que inició como una empresa familiar, en un local de 140 m2, posteriormente llegamos a tener dos puntos sobre la Calle Central de Liberia, luego nos pasamos sobre la Avenida Central con un punto de 1050 m2, un año después, construimos donde estamos hoy, así que hemos ido evolucionando poco a poco y generando un cambio organizacional bastante fuerte, y esa evolución nos ha permitido estar presentes durante estos años. - *¿Precisamente, en esa evolución ahora incluso pasan a llamarse diferente?* - Hemos trabajado mucho en el aspecto de identidad de marca. Antes éramos Depósito El Liberiano, pero ahora vamos a ser simplemente DEL, pues queremos que el nombre no se vea como un aspecto regionalista sino como una

marca. La crisis no la vemos como un problema sino como una oportunidad. - *¿Qué piensa de la crisis?* - Es Estados Unidos, la principal economía del mundo. Lo que ha pasado es que se ha frenado la Inversión Extranjera Directa por parte de ellos, pero hay de otros países que sigue aumentando, al igual que los nacionales que están invirtiendo y generando proyectos. “Claro está, que la directriz restrictiva del crédito ha afectado un poco, pero siento que era racional evitar un poco esa maratón de otorgamientos de créditos sin control, que precisamente lleva a lo que pasó en Estados Unidos”. Moroney asegura que es el momento de tomar decisiones, de arriesgar, de aportarle confianza a las autoridades del país. “No porque alguien diga que hay crisis, hay que salir huyendo”. - *¿Cómo vender más?* - La fórmula es estar más cerca de los clientes. Definitivamente, es teniendo otros puntos de venta. Tenemos el surtido que tienen todos los negocios, pero la diferencia está en tener más tiendas. Igualmente, algo importante es darle valor a las relaciones con los clientes, por ejemplo, en nuestro caso, tenemos 4 agentes que visitan nuestros clientes, con el fin de vender en toda la región. Diariamente, se atienden alrededor de 250 clientes y para ello cuentan con 70 colaboradores.

EL FERRETERO

Mientras muchos están reacios a arriesgar e invertir, con temor a expandirse, sumidos en el fantasma de lo que llaman crisis, hay otros como el Depósito El Liberiano, que lejos de quedarse con brazos cruzados, echa mano a todo su potencial para aprovechar las oportunidades.



Helberth Saravia, Sub Gerente y Fernando Moroney, Gerente General del Depósito El Liberiano.

No espera más y aumente sus ingresos



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

Vender más...mucho más, es el objetivo que persigue todo negocio. Una ruta segura por el laberinto que lo llevará a alcanzar esa meta es prestarle especial atención al "Marketing uno a uno".

Y aunque no hay una receta secreta que lo hará exitoso al instante, sí existen ciertos principios básicos que no puede olvidar. Aquí le presento algunos tomados de meradeo.com:

• **Identifique debidamente a sus clientes:** Conozca quiénes son sus mejores clientes, qué porcentaje de la facturación generan, e instrumente pautas para atenderles mejor. Además,

mantenga bases de datos para que cualquier miembro de su organización, pueda conocer al instante la situación general de un determinado cliente; esto evita hacer preguntas innecesarias, y sobre todo, perder el tiempo propio y del cliente a la hora de resolver sus problemas.

• **Comuníquese permanentemente con sus clientes:** Infórmeles sobre las novedades que surjan en su empresa y anuncie la extensión de nuevos productos o servicios.

• **Todo lo que brinde a un cliente debería estar adecuado para él:** Desde la forma y horarios de una llamada para

anunciarle algo, hasta los servicios de postventa que recibe, todo, absolutamente todo debería adecuarse a los gustos y particularidades del cliente. Esto lo distinguirá de la competencia generalista, que aplica idénticos procesos para todos.

• **Su estructura de asistencia al cliente debe ser personalizable:** Sea que usted cuente con un sitio Web, o tenga solamente dos líneas telefónicas para atender reclamos y consultas, debe intentar personalizar sus servicios para cada cliente.

Recuerde, para ser exitosos hoy, hay que "vender individualmente".

LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Amanco	Ana del Carmen Acosta	Mercadeo	2209 34 00	N.D	3482 1000	ana.acosta@mexichem.com
Audio Accesorios de Costa Rica	Jorge Blanco	Mercadeo	2218 14 39	2219 27 18	N.D	audioaccesoriosjblanco@yahoo.com
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Cofersa	Armando Salazar	Gerente de Ventas	2205 25 25	2205 24 24	ND	armando.salazar@cofersa.net
Grupo indianapolis	José Madriz	Mercadeo	2243 17 00	2243 17 46	ND	josemadriz@grupoindianapolis.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	ND	azamora@imacasa.com
Impersa	Mauricio Orozco	Gerente de Proyectos	2218 11 10	2218 11 07	ND	morozco@impersacr.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Inco	Carlos Roque	Gerente General	(503)251 60 00	(503)227 00 77	ND	ND
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Prodex	Silvia González	Directora de Mercadeo	2438 23 22	2438 23 41	330 4060	silvia.gonzalez@prodexcr.com
Rosejo	Eddy Marengo	Gerente de Ventas	2296 76 70	2232 00 48	308 1007	rosejo@racsa.co.cr
Schneider Electric Centroamérica	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Soldaduras LC	Randall Campos	Gerente de Ventas	2260 85 94	2260 85 97	N.D	rand77cr@hotmail.com o el.soldadlc@ice.co.cr
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Sylvania	Manuel Lobo	Gerente de Producto	2210 76 78	2232 87 23	10130 1000	manuel.lobo@havells-sylvania.com
Tomillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Ventas	2256 52 12	2258 39 09	223 1150	telemercadeo@tomilloslauruca.com
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidososa.com

Eficiencia energética



Schneider Electric provee soluciones integrales para los mercados residenciales, de edificios, industria, energía e infraestructura y data centers.

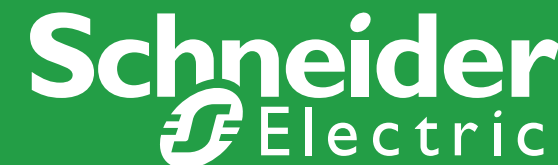
Ahora, puede construir estrategias perdurables para mejorar el desempeño de sus procesos mientras se preserva el medio ambiente.

- Maximice sus costos operativos
- Reduzca el consumo de energía
- Reduzca las emisiones de CO₂

www.schneider-electric.co.cr

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

Make the most of your energy



→ Rain Block

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



→ Polysil

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



→ Magnum

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

