

tuercas y tornillos



Ferretero todo terreno



Jorge Araya, Propietario de la Ferretería Jorcel, en San Ramón de Alajuela, cuenta cómo se las ingenia para administrar un negocio que tiene tres locales: uno de 1500 m², una bodega de materiales de construcción de 7000 m², y otra tienda de 2300 m²; y por si fuera poco, una empresa de mayoreo.

- 14** Oscars Ferreteros
- 20** Construcción crecería un 13%
- 28** Madera y Sustitutos
- 34** Electricidad y Accesorios

ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



Línea de Productos Forestales

“Comprometidos con el medio ambiente
ofreciendo productos provenientes de plantaciones
forestales renovables”

- Maderas para estructuras y acabados
- Postes impregnados
- Tableros de MDF y Plywood
- Puertas para interiores y exteriores



AMATEK
La nueva era en maderas

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

Grip Bond 4

El único pegamento profesional para madera,
100% resistente al agua

Con
Grip Bond
siempre la pego

Grip Bond 4 es más fuerte que la madera
y es totalmente **resistente a la intemperie**.
Úselo y compruébelo!

A division of the
BLANCO
GROUP



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

ABRIL TYT 166

• Especial: Herramientas

Manuales y Agrícolas

• Especial: Sistemas

Constructivos y

Techos

Cierre comercial: 22 de Marzo

Anúnciese en TYT



Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 8831-2296



Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Cel. 8372-1192

CONTENIDO



Plystone. Especial de Madera y Sustitutos P 28

8 PINCELADAS

12 EN CONCRETO

Sur ferretero II Parte

18 MERCADEO

Velocidad clave del éxito empresarial

¿Recuerdas cuando la clave del éxito de una empresa era su tamaño? La más grande poseía la mayor cantidad de poder y así aplastaba a las pequeñas. Parecía algo injusto. ¡Por suerte, el mundo está cambiando!

20 EN CONCRETO

Construcción sale

de cuidados intensivos

Mientras que el 2009 fue un año para olvidar por la caída en el sector construcción de un 36%, expertos estiman que para el 2010 se espera un crecimiento por encima del 10%.

26 ¿Su negocio ya tocó techo?
Armando Núñez, de la Bodega de Zinc y Perling, de Florencia de San Carlos consulta: ¿existe algún comparativo entre las láminas de zinc galvanizado ondulado, en calibre 28, en las medidas

39 Productos ferreteros

0,81 m de ancho x 3.66 m, de largo, para las marcas Zintro de Ternium y Metalco de la empresa Metalco?

34 Especial de Electricidad y Accesorios

38 PERFIL

Beneficios AQUAPLAS

Pablo Cobo, Gerente General de Cemix, habla sobre los beneficios que poseen los tanques para agua AQUAPLAS para el sector ferretero.

40 EN BODEGA

En Inca, hay mucho más que acero

Con una cartera de más de 300 clientes ferreteros, Inca busca consolidarse como una solución integral en materiales de construcción.

42 EL FERRETERO

Ferretero todo terreno

En un momento, se le puede ver atender un cliente, en otro conversar con uno de sus colaboradores, y en otro negociando un pedido con un comprador. Se trata de Jorge Araya, uno de los propietarios de Ferretería Jorcel, de San Ramón de Alajuela.



NUEVA GARANTÍA, MAYOR RESPALDO, MEJOR SERVICIO.

DEWALT

SOLIDEZ GARANTIZADA.™

3 AÑOS

GARANTÍA LIMITADA

1 AÑO

MANTENIMIENTO GRATIS

90 DÍAS

SATISFACCIÓN GARANTIZADA

✓ 3 AÑOS DE GARANTÍA LIMITADA

✓ 1 AÑO DE MANTENIMIENTO GRATIS

✓ 90 DÍAS DE SATISFACCIÓN TOTAL

*Aplican restricciones.

Centros de Servicio	Ubicación	Teléfono
Servicentro Black and Decker	San José	2257-5716
Taller Ebenezer	Alajuela Centro	2442-7907
Multiservicios Soto	Alajuela Centro	2442-7287
Electro Atenas	Atenas	2446-4590
RAVASA	Cartago	2551-8897
San y San Inversiones	Desamparados	2219-9571
Repuestos Herrera	Grecia	2444-6155
Importaciones Vega	Grecia	2494-4600
Vilugui	Guadalupe	2280-4940
Taller Movil	Guanacaste	2257-5716
Servicio Electronico Don Juan	Guapiles	2710-2780
Repuestos Universales	Heredia	2237-3351
Reimers	La Uruca	2211-9558
MADISA	La Uruca	2233-6255
Indianapolis	La Uruca	2243-1700
Repuestos Wong Limon	Limon	2758-2394
Partes Genuinas Palmares	Palmares	2453-0871
El Elektrico de P.Z.	Perez Zeledon	2772-1670
Repuesto Juanca	Perez Zeledon	2771-2269
Mayser	San Carlos	2460-2000
Electrobeyco	San Carlos	2460-0775
Taller San Rafael	San Rafael de Alajuela	8889-7373
Partes Genuinas San Ramon	San Ramon	2445-3121
Frio Sur	San Vito, Coto Brus	2773-4550
Servi-Repuestos Quesada - Ugalde	Sarchi	2454-3558
Taller Tamara	Turrialba	2556-1567
Servicios Electricos Gonzalez Herrera	Venecia de San Carlos	2472-1898

GARANTÍA VÁLIDA PARA COMPRAS REALIZADAS A PARTIR DEL 01/02/2010	GARANTÍA LIMITADA	MANTENIMIENTO GRATIS	SATISFACCIÓN GARANTIZADA
Herramientas Eléctricas Portátiles	3 AÑOS	1 AÑO	90 DÍAS
Herramientas Eléctricas Estacionarias	3 AÑOS	1 AÑO	N/A
Compresores	1 AÑO	N/A	N/A
Generadores	2 AÑOS	N/A	N/A
Hidrolavadoras	2 AÑOS	N/A	N/A
Motores	2 AÑOS	N/A	N/A
Láser	3 AÑOS	1 AÑO	90 DÍAS
Equipo Óptico	3 AÑOS	1 AÑO	90 DÍAS

Centros de Servicio

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

DIRECTOR EDITORIAL



Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Ciente: Necesito un metro de cedazo de 1 x 1 pulgadas

Dependiente: ¡Claro con gusto...!

Ciente: - Además, voy a requerir alambre. ¿Cuánto es lo menos que me puede vender?

Dependiente: Lo que usted necesite, aquí no importa si la cantidad es pequeña o grande.

Dependiente: ¡Disculpe! ¿En qué proyecto se encuentra trabajando?

Ciente: Estoy haciendo un pequeño encierro para un conejo...

Dependiente: Contamos con madera de todo tipo, clavos, herramientas de corte y por si lo requiere, también aditamentos para mascota...

¿Cómo crearle la necesidad a un cliente?

Posteriormente, cuando el cliente se retiró con su compra, se escuchó al dependiente comentar: "al cliente hay que darle lo que requiere y si se puede hasta más".

Aunque parezca una escena simple, cotidiana, detrás de la mínima atención, bien realizada por supuesto, siempre existe una connotación amplia. Recordemos en primer instancia el boca a boca: lo que un negocio produzca en un cliente, habrán al menos 10 que inmediatamente lo sabrán.

Y estos diez se pueden convertir en 10 nuevas oportunidades o bien, en 10 clientes que nunca llegaron, influenciados precisamente por aquel que se dejó de atender, se atendió mal, o se atendió a medias.

Precisamente, para conseguir que los clientes pasen en un bajo nivel a un alto rango de involucramiento, se requieren esos "chispazos" que no los da la teoría y que mucho menos se encuentran en algún libro. Se requiere la capacidad, perspicacia, "ojo clínico", y hasta espontaneidad de aquellos que les toca vender.

Un cliente pisa un negocio con una necesidad y detrás trae consigo un sinfín de oportunidades para crearle más necesidades, sin que se trate de vender por vender o de imponerle los productos.

No hay que internarse en las profundidades como para saber que quien llega preguntando por un producto como pintura para techos, va a requerir brochas y rodillos, tornillos para techo, limpiadores de superficie, quizás una escalera, lija, incluso un taladro, y otro desfile de posibles ítemes de venta.

El cliente ya viene con una idea de lo que requiere y de lo que va a comprar, pero probablemente no conoce el nuevo producto, no sabe que existe otra mejor técnica de aplicación, no recuerda que si va a cambiar los tornillos del techo de su casa, posiblemente con el taladro también requiera una extensión eléctrica. El comprador siempre llevará consigo una necesidad, satisfacerlo totalmente es no solo atender ese requerimiento, sino crearle tantas como sea necesario para que su trabajo o proyecto tengan éxito.

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 Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 8372-1192

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Irania Salazar Solís

Liliana Castro Solano

Foto portada

Hugo Ulate Sandoval

Suscríbase

www.tytenlinea.com

Circulación

Yariela Duarte

suscripciones@eka.net

Tel. 2231-6722 152



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica



MAXIMA CALIDAD Y TECNOLOGIA FORESTAL

En Madeco siempre nos hemos ocupado en ofrecer la más variada oferta de productos forestales tales como puertas, molduras, tabillas, piso, madera sin tratar, madera tratada, paneles alistonados y cilindros impregnados destinados a satisfacer al máximo las necesidades de nuestros clientes. Nuestro catálogo de productos le permite realizar trabajos en interiores y exteriores gracias a la calidad que ofrece la madera de pino tratada contra hongos, insectos y las inclemencias del clima.



*Encuentre estos productos de venta en los distribuidores autorizados.

CENTRAL TELEFONICA TEL.: 2211-5000

www.abonosagro.com

Mayoreo Abonos Agro: de Madisa 200 m norte y 200 m oeste.

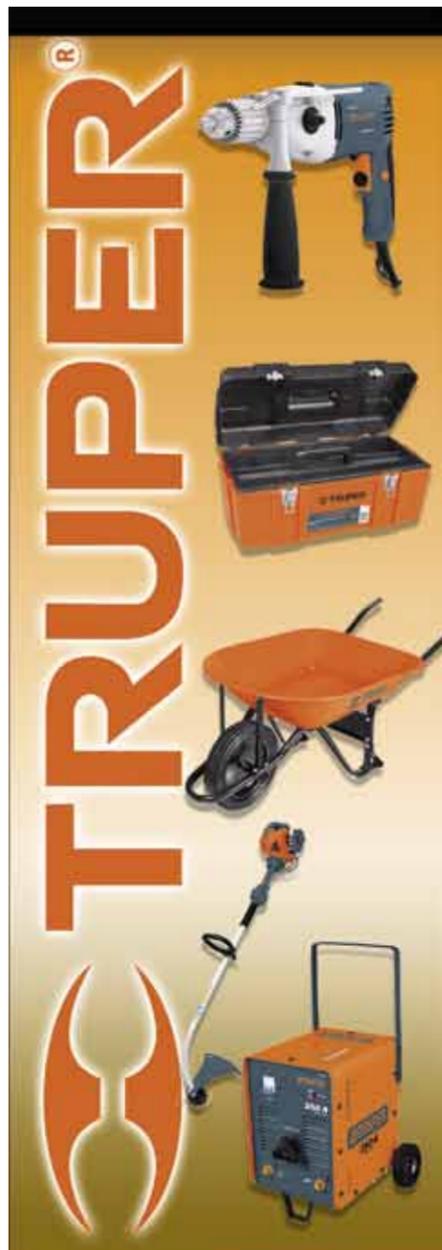
Horario: lunes a viernes de 7:00 a.m. a 5:30 p.m.



MAYOREO

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Nueva ley de tránsito: ferreterías podrían verse beneficiadas
- Asociación de Ferreteros anuncia la celebración de la XI Expo Feria Internacional
 - ¿Por qué ir a Expoferretera?
- Home Depot en recuperación: números más positivos
- Sodimac busca diferenciarse para aumentar ventas



Distribuido por:

UNIDOS
Mayoreo
En ferretería... todo

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

PINCELADAS



Misión: capacitación

En el Grupo Progreso, se han tomado muy en serio el factor capacitación.

De hecho, ya abrieron lo que llaman La Universidad Ferretera, con el fin de capacitar a sus colaboradores de todas las tiendas El Lagar, Colonos, Abonos Agro y Papagayo Do It Center en Guanacaste.

De momento, para este rubro, el grupo ya ha invertido cerca de \$16 mil y se espera que al final del proyecto la inversión ronde los \$30 mil.

Federico Jimenez, Gerente de Desarrollo Humano, de la División Detalle Grupo Progreso, y quien es uno de los impulsores de la universidad, asegura que uno de los objetivos es mejorar las habilidades de "nuestra gente para que puedan brindar un servicio al cliente más profesionalizado. Que los clientes sientan y vivan la experiencia de ver sus necesidades completamente satisfechas".

Los estudiantes deben asistir a clases que se extienden en varios horarios durante la semana (de 7 am a 5 pm) y éstas comprenden un nivel básico, intermedio y avanzado con materias que van desde matemática elemental, fundamentos de ferretería, herramientas, materiales de construcción, inventarios, facturación, cajas, merchandising, pinturas, entre otras. "La idea es poder formar y graduar técnicos ferreteros y llegar a tener en este año un total de 184", dice Federico.

Asegura que el proyecto es apto para los empleados que demuestren un alto desempeño, quieran superarse y mejorar en la estructura salarial. "La universidad ofrece un proyecto de vida con una carrera, además de que logramos tener gente mayormente especializada", recalca.

Grupo Progreso con la Universidad Ferretera emprendió un proyecto de capacitación para su gente. Aquí Manfred Betancourth imparte el nivel básico del curso de herramientas eléctricas.



Federico Jimenez, Gerente de Desarrollo Humano, de la División Detalle Grupo Progreso, es uno de los gestores de la Universidad Ferretera.

GUARDA SEGURA EL AGUA PURA

aquaplas cemix



www.aquaplas.com

PREVENGA LA ESCASEZ Y RACIONAMIENTO DE AGUA, INSTALE LA MEJOR TECNOLOGÍA EN TANQUES..... AQUAPLAS!!

- Tanques Bicapa y Tricapa.
- Fabricados con Polietileno de baja densidad y aprobado por la FDA (Food y Drugs Administration-USA).
- Con tratamiento antibacterial.
- Protege de la luz Ultra Violeta.
- Tanques y Fosas con anillos de refuerzo.
- Tanques reforzados especiales para uso subterráneo.
- Sistema de fosas sépticas.
- Accesorios incluidos (Válvula, flotador, conector y filtro).
- Hasta 35 años de vida útil.
- 5 Años de garantía real.



Capacidades existentes

Capacidad (Litros)	450	750	1.100	2.500	5.000	10.000
Tanques Bicapa	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Tanques Reforzados	NO	SI	SI	SI	SI	SI
Fosas Sépticas	NO	SI	SI	SI	SI	SI

Tabla de medidas de tanques Aquaplas y Fosaplas

Capacidad	450 Lts	750 Lts	1.100 Lts	2.500 Lts	5.000 Lts	10.000 Lts
Altura (Cm)	98	110	130	172	155	272
Diámetro (Cm)	90	106	120	150	232	232
Capacidad Usuarios (Personas)	3	5	7	16	32	64

Encuéntrelo en las mejores ferreterías y depósitos de materiales del país.

Distribuido por **ABONOS AGRO**



MAYOREO

Tel.: 2211-5000

¡Sur altamente ferretero!



Por Hugo Ulate Sandoval / Enviado Especial **II PARTE**

En el Río Grande de la ferretería

La juventud de los dos no ha sido impedimento para entender que la diferencia, por estas latitudes, también se hace con un buen servicio.

Bueno, y entienden que parte del servicio también está aquello del semblante que se le pueda mostrar al cliente. Ambos coinciden que desde primera entrada, el cliente debe recibir una sonrisa.

Se trata de Mario Alberto Álvarez y Carlos Alberto Díaz, Encargados de atender la Ferretería Río Grande del Sur, en Palmar Norte.

“Cada cliente es diferente, y hay que encontrar la manera de tratarlo, pero hay que hacerlo como a él más le guste”, afirma Álvarez.

Después de esta respuesta, Carlos Alberto rompió el silencio para agregar a las palabras de su compañero: “pero sobre todo al cliente no hay que “meterle” gato por liebre porque tarde o temprano se termina enterando y se marcha para otras ferreterías de la competencia”.

Carlos Alberto Díaz y Mario Alberto Álvarez son los encargados de atender a los clientes de la Ferretería Río Grande del Sur, en Palmar Norte.

Ferretería Río Grande del Sur, Palmar Norte

Mario Alberto Álvarez y Carlos Alberto Díaz, Encargados

Número de empleados: 5

Negocio en m2: 2000

Ingreso promedio diario de clientes: 200

Teléfono: (506) 2786-7790



Almacén La Palma, de Puerto Jiménez

Francisco Jarquín, Proveedor

Número de empleados: 15

Negocio en m2: 2000

Ingreso promedio diario de clientes: 50

Teléfono: (506) 2735-1225



En la “Palma de la Ferretería

Pasando por la Palma de Puerto Jiménez, es inevitable no hacer una parada en el Almacén La Palma. Uno de esos negocios en los que se encuentra de todo, desde abarrotes en general, hasta artículos de ferretería y construcción y veterinarios. Eso sin contar los servicios de trámites bancarios que los clientes pueden acceder.

En el área de ferretería, Francisco Jarquín, Proveedor, dice que “siempre estamos preparados para atender a cualquier cliente. Aquí ingresa bastante extranjero que compra mucho”.

Asegura la ferretería genera mucha utilidad al negocio, “pero hay que saber comprar y determinar de acuerdo con la zona y las temporadas, los productos de más venta”.

Alfredo Badilla, Vendedor, Francisco Jarquín, Proveedor, Jorge Luis Gómez, Vendedor y Mauricio Madrigal, Facturador, son los encargados del área de ferretería del Almacén La Palma en Puerto Jiménez.

Ferreteros de Buenos Aires

Ferretería y Materiales Granados, de Buenos Aires de Puntarenas

Israel (padre), Esteban y José Israel Granados

Número de empleados: 15

Negocio en m2: 4500

Ingreso promedio diario de clientes: 250

Teléfono: (506) 2730-0219

En un día muy lleno de calor, de esos que sin importar que uno se ponga en la sombra, es inevitable sentir la espesura del clima, encontramos a los Granados, Propietarios de la Ferretería y Materiales Granados de Buenos Aires de Puntarenas, en su ir y venir, atendiendo y despachando clientes.

Para ellos la fórmula es simple, según nos contó José Israel, “para hacer diferencia, tratamos de darle énfasis a tres factores: servicio al cliente, precios y comodidad para los compradores en cuanto a parqueo”.

José Israel y Esteban, acompañan a su padre Israel Granados en las faenas diarias del negocio, pero todos con un sentido ampliamente claro de atención a los clientes.

“Aquí en el centro de Buenos Aires, las presas en el centro son muy grandes, y eso lo hemos aprovechado con el espacio que tenemos, por lo que los clientes prefieren venir aquí por eso”, dice José Israel.



José Israel y Esteban, y su padre Israel Granados (centro), esperan que el entorno económico de la zona siga en alza.

**Visite: Expoferretera Pérez Zeledón 17 y 18 de Julio
Lugar: Feria del Productor Generaleño**

CANDADOS
IMACASA



• Disponible en Blister y en caja

LOS
ORIGINALES



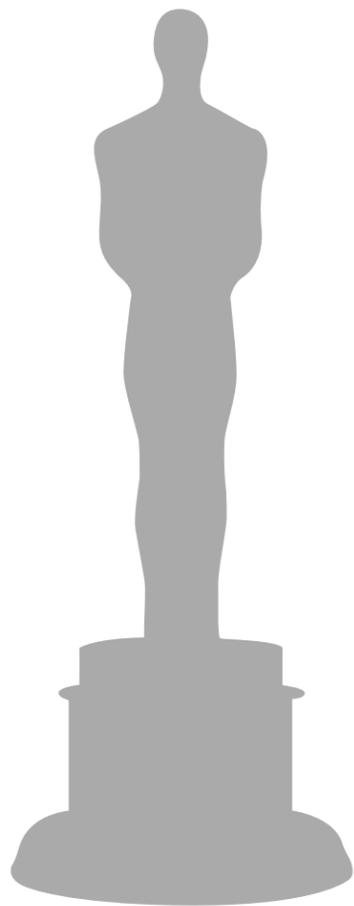
• Latón pulido

• Latón fundido

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

IMACASA
HEREDERA DE SU TRAMA

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com



Expoferretera se viste de gala

Oscars Ferreteros

Por primera vez en la historia de Expoferretera, en un acto solamente para ferreteros, premiará el esfuerzo por crecer, años de servicio y trayectoria de las ferreterías más importantes del país.

expo
FERRETERA
internacional

En un acto sin precedentes, Expoferretera, en conjunto con los expositores de la feria, premiarán a los ferreteros más importantes, de las distintas zonas ferreteras del país.

Metodología

Las empresas expositoras en Expoferretera 2010, nominarán tres ferreterías por categoría, posteriormente se publicará la lista de las diez ferreterías con mayor puntuación para así elegir a cada ganador.

La publicación de los nominados se dará en la siguiente edición de TYT (166) y también en la página web: www.expoferretera.com

Las categorías que se premiarán son:

- Reconocimiento a la tradición ferretera
- El ferretero del año
- Ferretería más nueva con mayor proyección en el país
- Ferretería con mayor reacción positiva ante la crisis, en Guanacaste
- Ferretería con mayor agresividad en mercadeo, por zona*
- Ferretería que ha tenido mayor crecimiento, por zona*

Terreno de Oscars

Para generar una mayor oportunidad de participación, los nominados se elegirán de acuerdo con las siguientes zonas: Alajuela, San José, Carretera (Grecia, Naranjo, San Ramón) Puntarenas, Cartago, Guanacaste, Heredia, Zona Norte (San Carlos), Zona Sur (Pérez Zeledón - Paso Canoas), Zona Atlántica (Guápiles - Sixaola).

¿Cuándo y dónde?

Qué: Oscars Ferreteros
Día: 6 de mayo
Hora: 6:00 pm
Dónde: Torre Geko,
Real Cariari .4to piso



Retos Ferreteros

El reto Ferretero consiste en una competencia de diferentes equipos y productos, que se pondrán a prueba para demostrar el desempeño y creatividad de los participantes. Los retos se realizarán durante los 3 días de la feria.

Viernes 7 Mayo

- Campeonato nacional de martillazos por género
Hora: 2:00pm
- Importaciones Vega
Hora: 3:30 pm
- El gol Hunter
Hora: 5:00 pm
- Importaciones Vega
Hora: 6:30 pm

Sábado 8 Mayo

- Reto "Abrete Sesámo" Dirigido a niños
Hora: 12:00md - 1:30pm
- Importaciones Vega
Hora: 1:30pm - 3:00pm
- Campeonato nacional de martillazos por género
Hora: 3:00pm - 4:30pm
- Importaciones Vega
Hora: 4:30pm - 6:00pm
- El gol Hunter
Hora: 6:00pm - 7:30pm

expo
FERRETERA
internacional

Dome al toro

Otro de los retos que habrá para los ferreteros en Expoferretera, será el toro mecánico, que además, tendrá variados premios para quienes logren aguantar el tiempo suficiente sobre sus lomos.





expo FERRETERA internacional

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

- ✓ 2000 Productos Nuevos
- ✓ 210 Stands
- ✓ 100 Demostraciones

Horario: 11am -8pm



6,7 y 8 mayo 2010 Torre Geko, 4to y 5to piso Real Cariari
www.expoferretera.com Tel.: (505) 2231-6722 ext146

Pre-regístrese y
obtenga su
entrada gratuita en:
www.expoferretera.com

Expositores confirmados*



*Confirmados al 28 de febrero 2010

Velocidad clave del éxito empresarial

¿Recuerda cuando la clave del éxito de una empresa era su tamaño? La más grande poseía la mayor cantidad de poder y así aplastaba a las pequeñas. Parecía algo injusto.

Por Bárbara Langer

Por suerte, el mundo está cambiando y - como dice Rupert Murdoch - la nueva clave para el éxito es la velocidad. Y esto nos brinda algo de balance, ya que no todas las compañías son grandes, pero todas si pueden ser rápidas.

El tiempo es dinero

La mayor limitación de cualquier empresa y que generalmente es pasada por alto suele ser la falta de tiempo. Este es el cuello de nuestra botella y donde todo el rendimiento se atasca. Por lo tanto, solucionar este problema como primera prioridad representaría la opción más eficiente; solo después de resolver esta limitación sería productivo abordar los problemas restantes.

“El mundo está cambiando a gran velocidad. Ya no será el más grande quien venza al más pequeño. Será el más VELOZ quien vencerá al más lento” Rupert Murdoch

El objetivo de una compañía es producir o vender, y cuanto más rápido se puedan efectuar estas actividades, más dinero se ganará en menos tiempo. Con estos datos, podemos deducir que el tiempo es dinero.

A propósito, cuanto más pequeña sea una empresa, más fácilmente se podrá acelerar sus actividades.

¿Qué pasos puedo tomar para agilizar y acelerar mi negocio? Perfecto: ahora podemos tomar pasos para efectivizar cambios concretos.

Naturalmente, al adoptar una mentalidad que aprecia la rapidez, serás más receptivo a tomar las oportunidades que se presenten. Por ejemplo, conducir reuniones de manera virtual en lugar de personalmente, y actualizar su software. Pero esto no es todo, y tampoco es suficiente.

Delegar

Lo más valioso que puedes hacer es delegar y subcontratar ayuda. Idealmente, tus tareas que no sean primordiales podrán ser delegadas. Estas pueden incluir marketing online, contaduría, hacer las compras, y responder correo.

Si inviertes tiempo reclutando empleados eficientes y entrenados, liberarás mucho tiempo de

alto valor y a su vez ahorrarás grandes cantidades de dinero. Así se pueden lograr objetivos más rápidamente - a través de la delegación y subcontratación de personal que se ocupe de las tareas que estén desperdiciando su tiempo y dinero.

Con esta ayuda profesional, encontrará libertad para focalizarte en las prioridades de su empresa sin distraerse con detalles de poca importancia pero que pueden tardar días, semanas, o más en resolver o terminar.

¿Ya has delegado tareas de esta manera? ¿De qué forma(s) ha mejorado tu negocio?

Fuente: www.mercadeo.com



La evolución en amoladoras Aún más potentes y seguras

¡NUEVAS! Las esmeriladoras GWS 10-14 Professional llegaron con recursos innovadores como KickBack Stop, que protege al operador si se traba el disco, además de contar con extrema potencia y vida útil hasta un 50% mayor. El resultado son trabajos de alto rendimiento, con más comodidad y seguridad para el usuario. **De profesionales para profesionales.**



BOSCH

Innovación para tu vida

La más amplia red de Centros de Servicios Autorizados

Santa Ana	Cofersa/Tel:2205-2414
San José	INTACO/Tel:2211-1700
Guadalupe	Vilugui/Tel:2280-4940
Desamparados	Servicios Arias Sanchez/ Tel:2250-9871
Alajuela	Multiservicios Soto/ Tel:2442-7287
Atenas	Electroatenas/ Tel:2446-4590
Palmares	Partes Genuinas/ Tel:2453-0871

San Ramón
Liberia
San Isidro
Taras
Tres Ríos
Heredia
Limón
Gúapiles

Partes Genuinas/ Tel: 2445-3121
Electrotecnia C y B/ Tel:2666-1495
Todo Eléctrico del Sur/ Tel:2770-5959
Reparaciones Solano/ Tel:2537-4622
Taller JR/ Tel:2518-2225
Repuestos Universales/ Tel:2237-3351
Servicios Técnicos Gocen/ Tel:2758-4161
Servicios Eléctricos Don Juan/ Tel: 2710-2780

Construcción sale de



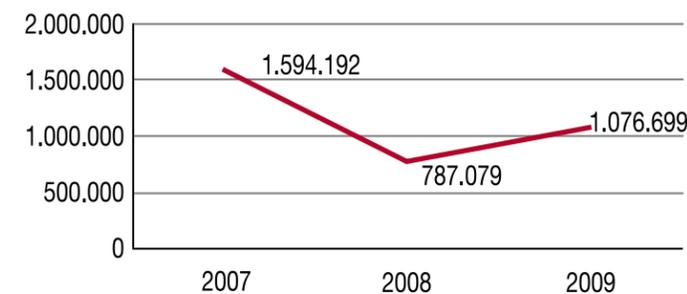
Ricardo Castro, Presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción, afirma que se estima que este año la construcción registre un crecimiento de un 13%.

Si las cuentas no nos fallan, hará hace como un año, cuando Juan Carlos Leiva, miraba al cielo una y otra vez, como buscando e implorando por una respuesta que le indicara porque su negocio, repentinamente, bajó las ventas. "Quizás el "boom" de la construcción en Guanacaste, se acabó", fue lo primero que pensó. Leiva (seudónimo que el ferretero solicitó que usáramos) vio como de vender casi a diario, dos camiones de cemento, pasó a vender solo uno por semana... Probablemente, esta historia no es muy nueva para nadie, incluso muchos la encuentran hasta familiar, pero lo cierto es que no solo en Guanacaste sino en todo el país, muchos ferreteros vieron muy de cerca el fantasma de los números bajos en ventas, a causa de la depresión que empezaba a vivir el sector construcción.

Hoy, aunque no es como para celebrar, hay mejores noticias que las que nos trajo el 2009. Y es que luego de que el sector cayera cerca de un 36%, y un 40% en la parte de vivienda, un golpe certero que por poco manda a todos a la lona, hoy al menos se habla de números más positivos y hasta de terminar el 2010 con crecimiento. Incluso, el Presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC), Ricardo Castro, afirmó que se podría estar cerrando el año con un crecimiento cercano al 13%. Igualmente, Olman Vargas, Director Ejecutivo del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA), aunque es más reservado en sus pronósticos, también ve con buenos ojos este año, como un periodo lento de recuperación, pero de recuperación al fin. Si volteamos a ver un poco los

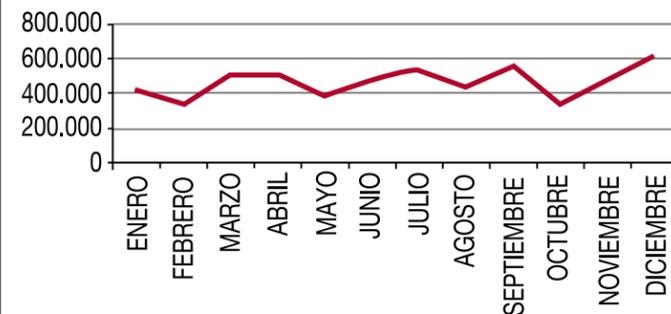
números que ha ido arrojando la estadística del sector, podemos ver que por ejemplo, al cierre del 2009, precisamente para los meses de noviembre a diciembre, ya los metros cuadrados tramitados sobrepasaban el millón, sobre todo si se comparan los números del 2007 y 2008 para el mismo periodo. Ver gráfico 1. Precisamente, el total anual tramitado ante el CFIA en el 2009, fue de 4,6 millones de metros cuadrados. Este monto es 36% menor al total del 2008, año en que el "boom" de la construcción en el país alcanzó su punto máximo (concentrado en los meses de enero a octubre), y que registró un total anual de más de 7 millones de metros cuadrados. A partir de noviembre del 2008, se registró un importante descenso en la tramitación, en el que el punto más bajo se marcó en febrero del 2009.

Gráfico 1
Metros cuadrados tramitados
(período noviembre-diciembre)



Fuente: CFIA

Gráfico 2
Metros cuadrados tramitados 2009



Fuente: CFIA

cuidados intensivos

Mientras que el 2009 fue un año para olvidar por la caída en el sector construcción de un 36%, expertos estiman que para el 2010 se espera un crecimiento por encima del 10%

Así se comportó la tramitación de metros cuadrados en el 2009. Ver gráfico 2

Voces expertas

Ahora bien, encaminémonos un poco hacia las opiniones de los expertos y veamos qué dicen acerca del panorama que se empieza a vivir en este 2010 y que podría ser monitor para lo que queda de este año. "Aunque no somos muy dados a hacer proyecciones, pero si tomamos en cuenta los datos de quienes saben como el Banco Central y otros organismos financieros, creemos que la construc-

ción, para este año, estaría creciendo alrededor de un 13%", fueron las primeras frases de Castro, cuando le pedimos que nos explicara por qué la Cámara empezaba a ver con ojos de optimismo lo que podría venir para el sector. Igualmente, destacó que consultores arquitectos ingenieros "nos han dicho que ya están trabajando planos, desarrollando proyectos, que ya tienen trabajo". Así las cosas, para Castro es probable que a fines del 2010 la construcción esté reportando una cifra aproximada a los 5,1 millones de metros cuadrados.

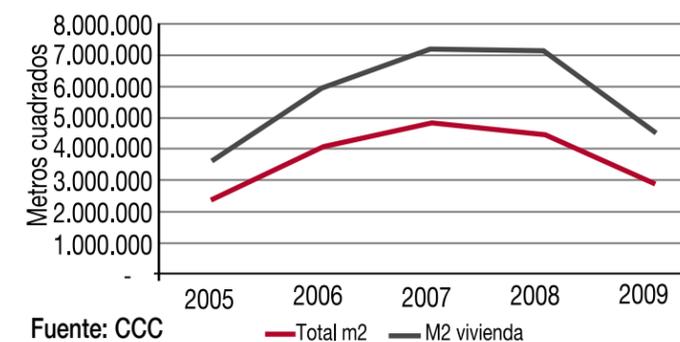
"Aunque está muy lejos de lo que fue el 2008, pero un crecimiento del 13% es una recuperación muy significativa". Castro dice que al haber estabilidad en las tasas de interés en los bancos, además de que algunas entidades han facilitado los trámites. "A eso tenemos que sumarle lo estables que se han mantenido los precios de los materiales de construcción, y viendo el índice de vivienda social de diciembre del 2008 a diciembre del 2009 tuvo una variación negativa de más o menos el 1,7% y si le sumáramos la devaluación, tendríamos una reducción de precios aún mayor".



Olman Vargas, Director Ejecutivo del CFIA, argumenta que este será un año de recuperación para la construcción luego de una fuerte caída.

Gráfico 3
Metros Cuadrados de Construcción Permisos de Construcción

Datos anualizados: Enero a Diciembre, 2005-2009



Fuente: CCC

En el Valle Central

En los últimos 3 años, en el 2007 hubo tres cantones de zonas

De enero a diciembre del 2008 la cantidad de metros cuadrados es de 7,114,609, mientras que en este mismo periodo para el 2009 la cifra es de 4,578,135, presentando una disminución en términos absolutos de 2,536,474 m2.

¡Escuche entrevistas completas en: [www.tytenlinea.com!](http://www.tytenlinea.com)

Tabla 1

**Permisos de Construcción (m2)
Los 5 cantones más grandes por año**

Datos Anualizados: Enero a Diciembre, 2007-2009

2007	
Santa Cruz	632,542
Alajuela	437,519
Garabito	429,704
Heredia	387,189
Carrillo	335,548

2008	
Santa Cruz	543,555
Alajuela	435,160
San José	431,370
Escazú	409,293
Heredia	398,408

2009	
San José	538,831
Alajuela	297,722
Heredia	223,588
Santa Ana	208,777
Escazú	177,57

Fuente: CCC

costeras con mayor área registrada: Santa Cruz, Garabito y Carrillo, ya en el 2008, cantones costeros solo aparece Santa Cruz, y en el 2009, los cantones que más tramitaron permisos son del Valle Central: Cantón Central de Alajuela, San José, Heredia, Escazú y Santa Ana. Esto hace prever que la construcción actualmente, en su mayor concentración estaría girando hacia el Valle Central.

Ver tabla 1

“En estos momentos, hay una tendencia del mercado de la construcción por concentrarse a aquellas áreas del Valle Central que tradicionalmente, tuvieron más demanda, cuando las zonas costeras aún no habían iniciado el “boom”, agrega Castro. Sin embargo, Castro confía en que poco a poco estas zonas se irán reactivando sobre todo por el tema del turismo. Para Olman Vargas, Director Ejecutivo del CFIA, el optimismo en el sector es mucho más marcado que lo vivido en el año anterior, claro está que sus proyecciones son un tanto más cautas. “Desde noviembre pasado venimos notando una recuperación que nos hace estar positivos. Claro, no es que vamos a volver al “boom” experimentado, pero sí vamos a tener un año mejor que el 2009”. Para Vargas, la recuperación oscilaría entre un 5% y un 10%. “Lo que más nos da confianza es que ya se han empezado a registrar proyectos grandes, algo que

no sucedió el año pasado”. Afirma que la llegada del nuevo gobierno, siempre es usual que la construcción se vea favorecida, porque los mandatos entrantes entran con más bríos, con ganas de construir. “Aunque el entorno de confianza es más fuerte, pues hay nuevas inversiones, probablemente demoremos un poco más para recuperar la Inversión Extranjera Directa -(IED)-”, afirma Vargas. Coincide con Castro al asegurar que esta recuperación que se empieza a palpar está más marcada en la parte central del país. “Hemos visto como se han empezado a desarrollar proyectos de vivienda, condominios, entre otros”. Al ser un año, como él lo llama de recuperación, espera que poco a poco el país retome la confianza en las inversiones, por lo que ve con buenos ojos que el 2011, si se recuperan los índices que venía mostrando la IED, podría convertirse en un año fuerte para el sector.

Maritza Jarquín, Administradora y Alejandro Madrigal, Proveedor de Ferretería Sámara, confían en que las ventas sigan mejorando.



SYLVANIA

Purifica tu ambiente...
mientras ahorras energía!



El innovador sistema de este fluorescente compacto purifica el aire y mejora tu calidad de vida eliminando: humo de cigarro, bacterias, olores de mascotas y virus.



Emite iones negativos a través de un elemento filtrante localizado en el centro del compacto.

SYLVANIA

www.havells-sylvania.com

Costa Rica (506) 2210 7686 • Guatemala (502) 2387-5300 • El Salvador (503) 2239-2239 • Panamá (507) 236-1000

Ideal para ser usado en:
Habitaciones, Closets, Baños, Oficinas, Clínicas,
Lobbies, Tiendas, Escuelas, etc.

EN CONCRETO

Eduardo Barrantes, Propietario de la Ferretería y Depósito Baquore de Nicoya, dice que aunque las ventas van lento, si se siente una alzada en la llegada de clientes.



Frases de esperanza

Pero qué dicen los empresarios ferreteros, sobre cómo han visto el mercado, sobre todo en una de las zonas más golpeadas por este bajonazo en el ritmo de la construcción.

TYT se trasladó hasta estas zonas para constatar y conversar con algunos ferreteros sobre su parecer acerca del entorno económico que les envuelve en la actualidad.

“Hemos visto como algunos pro-

yectos se han empezado a reactivar y clientes nuevos han vuelto a llegar”, afirma Maritza Jarquín, Administradora de la Ferretería Sámara, en Sámara Guanacaste. Asegura que se han volcado a competir mucho por precio, dada la fuerte competencia que hay en la zona.

“Definitivamente, los números son mejores y las ventas han aumentado. Esperamos que las cosas sigan así”, destacó.

Para Eduardo Barrantes,

Propietario de la Ferretería y Depósito Baquore, en Nicoya, “aunque lento, ya se nota mucha mejoría en el sector. Ya hemos visto como algunos clientes extranjeros, especialmente gringos, se nos han acercado a pedir cotizaciones fuertes”.

Para él, ya pasó lo peor, “ahora queda prepararnos para competir con fuerza porque yo siento que la zona empieza y va a levantar”.

Eugenio Vargas, Propietario de la Ferretería y Depósito Agroservicios de la Península, el optimismo cada día es más fuerte. “A partir de noviembre pasado venimos notando un incremento en las ventas y sentimos que la zona poco a poco se ha ido reactivando, quizás no en la forma requerida, pero ya es algo”, estima Vargas.

De aquí en adelante, según Vargas, a la espera de que los números sigan con ese ritmo, es precisamente “prepararnos en el negocio buenos precios y un buen surtido de productos”.

Eugenio Vargas, Propietario de la Ferretería y Depósito Agroservicios de la Península, afirma que el área de construcción viene repuntando desde noviembre. Lo acompaña Luis Valverde, Agente de Ventas, de Importaciones Vega, para Guanacaste.



Un Negocio Ideal

Distribuidora e Importadora Ferretera

Porque ponemos en sus manos nuestra empresa y todos sus servicios



G&Q una empresa de Soluciones Integrales

CONTÁCTENOS:

Tel: (506) 2447-7886

email: info@grupogyq.com

distribuidoragyq@grupogyq.com

Del costado Sur del parque de San Ramón,
400 Oeste y 50 Sur. Alajuela, Costa Rica.



¿Su negocio ya tocó techo?

Armando Núñez, de la Bodega de Zinc y Perling, de Florencia de San Carlos consulta: ¿existe algún comparativo entre las láminas de zinc galvanizado ondulado, en calibre 28, en las medidas 0,81 m de ancho x 3.66 m, de largo, para las marcas Zintro de Ternium y Metalco de la empresa Metalco? Ante esta consulta, y que también, de acuerdo con nuestras investigaciones, es la misma que poseen muchos otros ferreteros en el país, decidimos buscar directamente los fabricantes. Así, encontramos a ambos gerentes de ventas de las dos compañías con quienes conversamos. Geovanni González, Gerente de Ventas Nacionales para Metalco y Fabio Villalobos, Gerente de Ventas de Ternium. Llegamos a Metalco y al exponer la interrogante, casi de inmediato, González indicó que “es un producto que está dentro de la norma ISO 9001. Al ser calibre 28, debe cumplir con ciertas mediciones en acero y zinc”. González afirma que precisamente han encontrado en el mercado

a competidores que distribuyen estos productos descalibrados”, por lo que defiende que cuando una empresa vende sus materiales normados, con sus marcas respectivas, garantiza a los consumidores que están comprando calidad. **¿Pero por qué un ferretero debería recomendar a sus clientes una lámina Metalco número 28?** Muy sencillo. Al tener un alma de acero o laminado en frío que es el hierro negro, y al aplicarle el zinc, vamos a obtener una lámina con un recubrimiento que le va a generar vida útil. Por lo tanto, un producto con menos recubrimiento, repercute en el bolsillo del consumidor en el largo plazo, pues tiene menos vida útil. En nuestro caso, con la normalización, y la calidad, podríamos decir que el cliente está comprando más vida útil. Igualmente, para González, es importante tener en cuenta que el comportamiento de las láminas es diferente de acuerdo con el uso que se le da, ya sea indus-

Geovanni González, Gerente de Ventas Nacionales para Metalco, dice que “la empresa le garantiza a un distribuidor o a un consumidor final, que no vinimos de paseo sino para quedarnos”.

Ternium y Metalco dos oferentes, dos empresas que se “reparten” el mercado de las láminas de zinc galvanizadas.

A la medida

Fabio Villalobos, Gerente de Ventas de Ternium, no se queda atrás al resaltar las ventajas y propiedades de las láminas Zintro, para este mismo calibre. En las especificaciones. Sin embargo, el distribuidor no siempre se lo transfiere directamente al consumidor final. Lógicamente, al manejar un “commodity” como es la lámina para techo, el factor precio es muy determinante a corto plazo o instantáneamente, pero a largo plazo no. Sin embargo, yendo más allá, según González, la diferencia entre láminas está en la marca. “Metalco garantiza a un distribuidor o a un consumidor final, que no vinimos de paseo sino para quedarnos. Si en algún momento, alguien tuviera alguna inconformidad, tenemos un departamento de servicio al cliente”. **¿Qué es más idóneo para un distribuidor, manejar una o más marcas de este producto?** Lo más importante es que el ferretero a la hora de vender el producto no engañe al cliente porque hace publicidad negativa para su propio negocio.

Zintro número 28?

Desde el punto de vista comercial, podemos emitir certificados sobre el producto y sobre todo lo que tiene que ver con el material, asimismo estamos en capacidad de certificar el proceso de galvanización de las láminas.

¿Qué otras ventajas resaltaría?

Gracias a nuestros procesos de fabricación, estamos en capacidad de ofrecerle al cliente láminas de zinc número 28, a la medida. O sea podemos ofrecer por ejemplo, medidas como 7,32 m, 4,29m, 10 u 11 metros o cualquier otra medida, con lo que el ahorro en tiempo y en desperdicio de material es altamente significativo.

“Igualmente, es ventajoso poseer un techo con una sola pieza, que uno que posee traslapes o cruces, lo que hace que sea

más hermético”.

Villalobos también destaca que por “la naturaleza de nuestros procesos, las láminas no presentan descuadres, a diferencia de otros procesos”.

¿Cuál es el elemento diferenciador de Zintro de Ternium vrs otros productos del mercado?

Como punto esencial es el respaldo, nuestros certificados de calidad que podemos emitir de nuestros productos, nuestra logística de transporte y entregas y por supuesto, la ventaja de poder brindar productos a la medida.

Dos empresas, un producto. La balanza para las láminas de acero galvanizado número 28, pareciera estar equilibrada, sin embargo, le tocará al mercado definir cuál es su techo...

Fabio Villalobos, Gerente de Ventas de Ternium, asegura que con los procesos de fabricación, “estamos en capacidad de ofrecerle al cliente láminas de zinc número 28, a la medida”.



CUCHILLAS IMACASA



• Disponible en Blister

LAS ORIGINALES



Consulte a nuestros ejecutivos de ventas por los diferentes modelos



IMACASA
NUEVA DELIBERACIÓN

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com



TAC

Cielorraso con un acabado estético de fácil instalación.

Versátil, práctico, de fácil limpieza, con modernos colores. Además no se ve afectado por la humedad ni los insectos y no requiere mantenimiento o acabados adicionales.

Tablilla

Vista nocturna. Tablilla de PVC.



Distribuye: Canet
Tel.: (506) 2280-1050



Láminas Amatek

Amanco comercializa bajo la línea de láminas Amatek una diversidad de productos para atender las necesidades del sector mueblero y de la construcción en general. Cabe destacar: Plywood; tanto estándar como fenólico resistente a la humedad, MDF y Melaminas exclusivas para el sector mueblero y Tableros OSB para diversas aplicaciones estructurales.

Puertas Amatek

Amanco ofrece variedad de puertas de madera sólida de pino, caobilla y puertas coloniales tipo skin; entre otras. Las puertas Amatek pueden ser usadas en condiciones especiales como puerta principal o de interiores en una edificación.



Madera cepillada sin tratar o tratada

Madera proveniente de plantaciones forestales renovables, dimensionada y uniforme que se vende por piezas en largos desde los 2.44 mts. hasta los 4.88 mts. La madera tratada es impregnada con Micro-Pro y secada al horno. La madera cepillada Amatek puede utilizarse para estructuras de techos, pisos, cielo raso, tablillas, cabañas, postes, senderos, molduras, entre otras aplicaciones.

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

Llavin

Pomo Torino con llave y sin llave. También hay en color plata.



Molduras



Distribuye:
AtikoWorld S.A./Inter-Kitchens S.A.
Tel: (506) 2232-1496

Bruno dejó de usar mascarilla para teñir sus muebles



Difícil de creer pero cierto, el tinte ya no es tóxico.



Nueva familia de productos para madera, Madetec Fast Dry base agua hace más fácil el trabajo en maderas.

- Fácil aplicación • No tóxico • No inflamable • Resistente a rayos UV
- Interiores y exteriores • 100% base agua • Secado rápido • Bajo olor

madetec
FAST DRY

• CUESTA DE MORAS: TEL: 2222-9922 • DESAMPARADOS: TEL: 2219-1874 • URUCA: TEL: 2290-5191 • SAN PEDRO: TEL: 2224-9691 • ESCAZÚ: TEL: 2228-2728
• TIBÁS: TEL: 2236-5769 • CARTAGO: TEL: 2591-2300 • LIBERIA: TEL: 2666-7426 • TECNO PUNTO: TEL: 2256-5994 • PAVAS: TEL: 2296-4465 • NOVACENTRO:
TEL: 2225-0307 • ALAJUELA: TEL: 2440-6606 • NICOYA: TEL: 2686-7000 • TAMARINDO: TEL: 2652-9000 • PÉREZ ZELEDÓN: TEL: 2771-5636 • OUTLET URUCA:
TEL: 2290-7413 • HERRADURA: TEL: 2637-8085 • SAN SEBASTIÁN: TEL: 2226-4596 • SANTA ANA TEL: 2582-0933 • BELÉN: TEL: 2589-0713 • GRECIA TEL:
2494-8461 • OUTLET OCHOMOGO: TEL: 2216-6362 • CENTRAL TELEFÓNICA: 2518-7800

Siding Machimbrado Clásico y Siding Victoriano.

Siding: integra la resistencia y durabilidad del cemento, con la trabajabilidad y la belleza de los acabados de la madera. Es ideal para paredes exteriores, fachadas y todo tipo de elementos arquitectónicos en residencias, edificios institucionales, industriales y comerciales. La familia Siding incluye varias presentaciones y estilos, para ofrecer una versatilidad de diseños con los que puede crear a gusto los espacios externos o internos que desea. Estilos: Clásico, Victoriano, De Luxe y Cedro. Presentación: Machihembrado y Traslapado.



Siding Machimbrado Clásico

Fibrolit

Láminas de Fibrocemento desde 5mm hasta 8mm de grosor que le ofrecen versatilidad y variedad de aplicaciones. Puede utilizar el producto en cielos, precintas y láminas multiuso (paredes internas). Fibrolit ofrece láminas lisas o decoradas para aplicación en cielos. Presentaciones: Bizantino, Liso y Romano. Cualidades: Incombustible, resiste plagas, baja conductividad térmica y acústica, resistente a factores externos como humedad y lluvia, compatible con diferentes revestimientos, fácil instalación y dimensiones normalizadas que se adaptan a estructuras de metal o madera.



Molducem

Realza cada detalle de construcción con la variedad de elegantes acabados en molduras (Rodapié, Guarnición y Cornisas) de Fibrocemento que ofrece Plycem. Estas molduras son únicas en el mercado ya que son incombustibles, resisten la humedad, plagas, son livianas y fáciles de instalar. El producto puede ser pintado preferiblemente con pintura acrílica o entintado preferiblemente con tintes base agua. Estilos: Románico, Veneciano, Escandinavo, Gótico, Alpino.



Plystone

Láminas de Fibrocemento desde 11mm hasta 22mm de grosor. Este producto es ideal para aplicar en paredes internas y externas, precintas, entrepisos y bases de techo. Es un producto resistente a la humedad, a los insectos y hongos, es un producto incombustible, de bajo peso, buen aislante eléctrico, fácil de trabajar, limpio y seco; y compatible con otros acabados (alfombra, vinil, madera, cerámica).

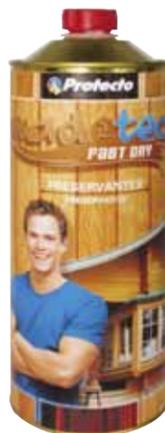
Distribuye: Plycem
Tel.: (506) 2575-4300

Productos Línea Madetec

El acabado 3 en 1 MD 9600 es sellador, tinte y acabado brillante a la vez. Es fácil de aplicar y está disponible en variedad de colores que pueden mezclarse entre sí para obtener múltiples tonos. Tecnología de última generación, listo para aplicar, secado rápido, resistencia a los rayos ultravioleta, bajo olor.

El preservante para maderas MD9550 es un producto base agua incoloro e inodoro. Se trata de un preservante de amplio espectro proporcionando protección insecticida, fungicida y contra la pudrición a la vez.

Distribuye: Kativo
Tel.: (506) 2518-7300



Plycem Construsistemas, ofrece al mercado productos de calidad certificada, versátiles y de gran belleza como la madera.

Los productos Plycem cuentan con las certificaciones: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 y Norma INTE-ISO 8336:2007(ISO 8336:2005, exclusivo para los productos producidos por la planta de Costa Rica). Son productos complementados con una belleza estética inigualable y resistencia superior a la intemperie; además de ser duraderos y fáciles de trabajar.

En comparación con las maderas, los productos Plycem tienen un desempeño superior: no se pudren, son incombustibles y no son atacados por plagas, por lo cual son ideales para aplicar en interiores y exteriores. Debido a sus propiedades físico-mecánicas se recomiendan para cubiertas y recubrimientos, en un espectro de mayor aplicación que la madera.

Los productos que ofrece Plycem, aceptan todos los acabados que se le puede dar a la madera (tintes, lacas, barnices, ceras) y además, todos los acabados dados al concreto (pinturas acrílicas, estucos, y toda clase de revestimientos). Todo esto hace que la gama de

posibilidades para acabados sea más amplia que la de otros productos existentes en el mercado.

Al ser productos de manufactura nacional, poseen un abastecimiento constante, cuentan con el respaldo de una compañía de gran renombre a nivel internacional con más de 40 años en el mercado y de un equipo técnico y comercial que brinda asesoría técnica constante a sus clientes.

“Las distintas familias Plycem, abarcan amplios segmentos de la construcción y de la industria en general, esto hace indispensable para el distribuidor mantener un inventario constante del Portafolio Plycem pues todos son productos de alta demanda. Esto le permite al ferretero ofrecer productos de alto desarrollo tecnológico de primer nivel, garantizados y respaldados por la empresa y su grupo de profesionales, ofreciendo así las mejores soluciones ante las necesidades de construcción actuales.” Asegura Jaime Barrientos Gerente Comercial Costa Rica.



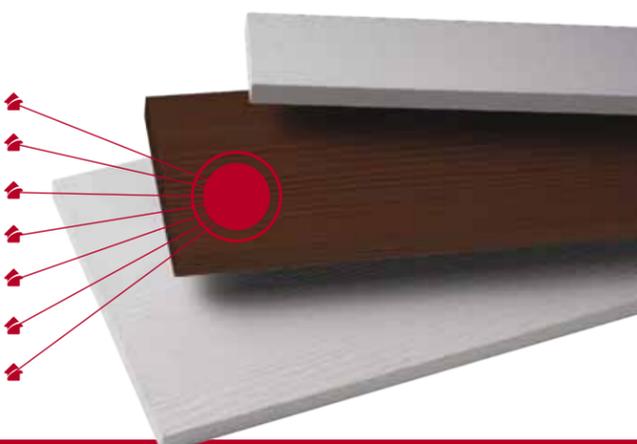
Tecnología de Avanzada en Fibrocemento

CON LA BELLEZA DE LA MADERA.

Tan versátil como la madera con su nobleza y trabajabilidad.

Ideal para revestimientos interiores y exteriores, tabiques y cielos, decoración, escenografías, closets, muebles internos y externos, estanterías y más.

- Resiste la humedad
- Liviano y resistente
- Pruebas al impacto
- Fácil de instalar
- Incombustible
- Resiste plagas
- Repele el agua



Para mayor información contáctenos a los teléfonos:

Costa Rica: (506) 2575-4300 ó (506) 2551-0866 • Honduras: (504) 612-5001 ó 670-0444 • El Salvador: (503) 2251-9300

Consulte a nuestros Distribuidores Autorizados

servicioalcliente@plycem.com

Empresas con Triple Certificación
ISO: 9001 ISO: 14001 OHSAS: 18001

www.plycem.com

CELCO

Acabados para madera

- Tintes para madera •
- Selladores y lacas base Nitrocelulosa •
- Selladores y lacas base poliuretano •
- Barnices entintados •
- Barniz natural •
- Barniz marino •
- Barniz poliuretano para piso •
- Cola blanca •



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

CELCO
es calidad

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

BRIDA flexible

coflex



- ✓ Sello hermético que evita el retorno de gases, malos olores y filtraciones
- ✓ Ayuda a corregir desfases
- ✓ No requiere cuello de cera
- ✓ Sólida fijación al piso



Patente en EUA No. 7,188,378
Patente en México No. 255,976
Patentes en trámite en otros países



www.coflex.com.mx

coflex innovación en plomería

GE Coto Navarro Representaciones, S.A.
P.O. Box 7063-1000
De La Poch de Curridabat, 50 Este, 500 Norte,
4100 Dava, San José, Costa Rica
Tel: (506) 2224 2278 / Fax: (506) 2224
gcost@mxco.com / mundohome@mxnet.co.cr

PRODUCTO MEXICANO
GARANTÍA 10 AÑOS

Henkel

Nuevos Adhesivos y Selladores

POLIURETANO



- Adhiere estructuras de vehículos.
- Reparaciones en contenedores refrigerados.
- Instalación ventanas, techos y canoas.
- Instalación en sistemas aire acondicionado.
- Diseño y construcción de sistemas refrigerados.
- Sustituye tornillos, soldadura y remache.
- Disponible en colores : Negro, Gris y Blanco.

URETANO



- Forma juntas de expansión.
- Instalación cielorrasos.
- Sellado de ductos.
- Relleno de fisuras de concreto.
- Instalación marcos y ventas.
- Disponible en color: Negro

LOCTITE

Adquiéralos con nuestros distribuidores Autorizados

Especial de

Electricidad y Accesorios



▶ Variedad de balastos de distintas capacidades.

◀ Protectores de voltaje marca Rockwell. Usos variados.



▶ Accesorios eléctricos y electrónicos Rockwell. Amplia variedad.



▶ Lámpara de emergencia Rockwell.

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



▶ Interruptor de seguridad de servicio general. Instrucciones generales en el interior.

◀ Variedad en breakers



Regleta Eaton



▶ Caja para medidor

Distribuye: Matex
Tel.: (506) 2291-7878

EL ELECTRICO 
FERRETERO S.A.

Todo en materiales eléctricos de mediana y alta tensión para solventar sus necesidades.

Maneje su inventario con los especialistas.

Algunos de sus beneficios por este costo de oportunidad son:

- Entrenamiento y charlas de fabricantes
- Precios competitivos para aumentar su utilidad y oferta a sus clientes
- Asesoría de proyectos
- Stock amplio permanente para su seguridad
- Más de 8000 artículos diferentes en electricidad y afines
- Acceso a catálogos de marcas y apoyo en mercadotecnia
- Transporte propio en zona metropolitana y Guanacaste

Somos distribuidores al por mayor de las mejores marcas eléctricas.

Más de 10 años al servicio del mercado ferretero.

Visítenos y conozca el equipo humano que está a su servicio.

Oficina central: 450mts al sur del Restaurante Tierra Colombiana, San Francisco de Dos Ríos, SAN JOSE Tel:2259-0101
Oficina Guanacaste: 500mts oeste de la delegación de Tránsito de Liberia. Tel: 2665-6969

www.electricoferretero.com

Productos de GE Consumer & Industrial: bombillos tipo espiral y triple biax. Su presentación va desde los 10 Watts hasta los 26 Watts (que equivale de 40 Watts a 100 Watts en una bombilla incandescente) y opciones tanto de luz fría (blanca) como luz cálida (amarilla).



Distribuye:
Arq-Deco Iluminación. Tel.: (506) 2272-4007
Almacén Mauro. Tel.: (506) 2222-4911



Tecno-Lite APLICACIONES ofrece lámparas de emergencia con tecnología de LED. Con una duración de 5 horas de batería y un consumo mínimo. Presentación agradable y tamaño cómodo.

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

Tecno Lite
ILUMINACION

www.tecnolite.co.cr

Compromiso con el uso eficiente de la energía

Vídeo portero con cámara.



Apagador Doble Click



Apagador sencillo Duet con placa Blanca



Apagador Doble Duet con placa Oro

Distribuye: AEA
Tel.: (506) 2255-3619



752

756

761



KOB-68-0



KOB-38-0



KOB-M7100



KOB-M7200



KOB-M7313



KOB-M7112



KOB-M7211



KOB-M7152



KOB-M7228



KOB-M7212



KOB-M7182



KOB-M7152



KOB-M7192



KOB-M7102

Tania by Koby

BELLEZA POR DENTRO
Y POR FUERA



Distribuidores autorizados:



FESTACRO
Tel: (506) 2447-7886
email: info@grupogya.com
Del costado Sur del parque de San Ramón, 400 Oeste y 50 Sur.
Alajuela, Costa Rica.



CASA ELÉCTRICA S.A.
Curridabat, Costa Rica
Tel: (506) 2276-4052
(506) 2274-1416
Fax: (506) 2276-3270
casaelectrica@hotmail.com

Para distribuir al por mayor:
Distribuidora Tania by Koby S.A. Tel: (506) 2239-7432 / (506) 2239-7433
Fax: (506) 2239-1491 • www.kobyelectric.com

PERFIL

¿Cuáles son las ventajas que presentan los tanques para agua de Cemix?

Tanto los tanques para almacenar agua AQUAPLAS como nuestros tanques para sistemas de Fosas Sépticas FOSAPLAS son el resultado de aproximadamente 35 años de estar en el mercado, atendiendo y solucionando las necesidades de nuestros clientes en sus procesos constructivos. "Tener instalados varios cientos de miles de nuestros tanques en diferentes países de la región, en condiciones climáticas muy variadas, para necesidades diferentes y con resultados sobresalientes, nos da la certeza de que hemos desarrollado uno de los mejores tanques del mercado".

"La utilización de polietileno virgen garantiza la inocuidad del agua que se almacena, esto aunado a una serie de características de diseño y construcción, le dan una fortaleza superior, extendiendo notablemente la vida útil sin que se deforme o pierda en el tiempo sus características originales. Adicionalmente, todos nuestros tanques incluyen filtro con cartucho lavable, boya y conector múltiple para facilitar la instalación".

¿Por qué el ferretero y dueños de depósitos, deberían contar con este tipo de tanques?

En todas las líneas de productos que se comercializan en las ferreterías, existe una gran variedad de precios y calidades, pero cuando el ferretero busca un producto para comercializar en su negocio, siempre escoge aquellos que le puedan dar un valor agregado y le genere una buena



Pablo Cobo, Gerente General y Felipe Arguedas, Especialista de Producto de Cemix, muestran parte de la oferta en tanques para agua, AQUAPLAS.

Beneficios AQUAPLAS

Pablo Cobo, Gerente General de Cemix, habla sobre los beneficios que poseen los tanques para agua AQUAPLAS para el sector ferretero. *Por Cemix*

rotación, con un margen de utilidad que le permita consolidarse y crecer. Si lo anterior se puede conseguir con un excelente precio, entonces se encuentra frente a un potencial producto estrella para su negocio, y esto es lo que le ofrece AQUAPLAS.

Garantía real

¿Qué utilidad tiene para el ferretero comercializar esta línea?

Nuestros tanques y fosas sépticas cuentan con una garantía real de 5 años, y permanentemente, estamos capacitando todo el personal de venta de nuestros clientes. Adicionalmente, dentro del plan de respaldo técnico que ofrecemos, acompañamos con visitas técnicas a los ejecutivos de ventas de nuestros distribuidores, para poder darles apoyo en consultas técnicas y facilitar el cierre de ventas.

"Con el objetivo de que nuestros

distribuidores sean más competitivos, implementamos desde hace varios años, una alianza estratégica con la División de Mayoreo de Abonos Agro, como nuestros distribuidores, y hemos logrado llegar a todo el país, en los negocios de nuestros clientes, con costos muy bajos de flete".

¿Con respecto a la competencia, cuáles son las ventajas de los tanques de Cemix?

Nuestro negocio se basa en el éxito de nuestros clientes, por lo que nosotros trabajamos en función de las necesidades de quienes distribuyen nuestros produc-

tos. "Permanentemente, estamos ofreciendo capacitaciones en ventas, soporte técnico con el consumidor final, garantía real de 5 años y todo el respaldo y asesoría que requiera para que su negocio crezca y se consolide en la zona donde se encuentre ubicado, todo lo demás vendrá por añadidura".

¿Cuáles son los tanques y capacidades que ofrece Cemix para el sector ferretero?

AQUAPLAS ofrece gran variedad de tamaños y capacidades tanto para almacenar agua, como para sistemas de fosas sépticas:

TANQUES AEREOS	TANQUES REFORZADOS (uso subterráneo)	FOSAS SEPTICAS
450 lt.		
750 lt.	750 lt.	750 lt.
1100 lt.	1100 lt.	1100 lt.
1700 lt.		
2500 lt.	2500 lt.	2500 lt.
5000 lt.	5000 lt.	5000 lt.
10000 lt.	10000 lt.	10000 lt.

PRODUCTOS FERRETEROS

Distribuye: Tania By Koby Tel.: (506) 2239-7432

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



Llave de paso, de cobre, paso completo. 400 libras de presión (PSI). Desde 1/2 hasta 2 pulgadas.



Llave de PVC de paso rápido, lisa. Desde 1/2 hasta 4 pulgadas.



Grifo de lavamanos monomando.



Escobas para jardinería en metal reforzado, sencillo y plástico. 21, 24 y 30 dientes. 18 dientes en metal.

Distribuye: Inca Tel.: (506) 2282-1150

Distribuye: Impersa Tel.: (506) 2236-0421



Platinas

Aplicaciones: fabricación de estructuras metálicas, puertas, ventanas, rejas, piezas forjadas y herrería en general.



Angulares

Aplicaciones: construcción de estructuras metálicas, puertas, ventanas, rejas, columnas, correas para techo, torres y otros usos.



Muroseco

Mortero para recubrir láminas de gypsum, Densglass, Durock.



Impesplaster: mortero para repello modificado con latex.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA

www.imacasa.com

Según Ranking de Marcas, Revista TYT, Enero 2010



EN BODEGA

En Inca, hay

mucho más que acero

Con una cartera de más de 300 clientes ferreteros, Inca busca consolidarse como una solución integral en materiales de construcción.

El acero es de esos productos para los que no se tiene un sustituto directo, por lo que para muchos viene a ser como “el oro” del sector construcción.

De hecho, el precio del acero, producto “comodity” remueve mercados y por momentos, estremece las transacciones a nivel de bolsa.

En Costa Rica, desde el 2003, una de las empresas proveedoras de acero para la construcción es Inca (Industrias Nacionales CXA S.A.), que posee su casa matriz en República Dominicana. Varillas deformadas, varillas lisas, alambre galvanizado, clavos, grapas, malla electrosoldada, soldadura, platinas y angulares, tubería y accesorios de PVC, forman parte de la oferta que la empresa ofrece al mercado nacional.

Javier Peñaranda, Gerente General, comenta que la empresa posee cerca de 300 clientes en el sector de ferretería y construcción.

“Inca es la productora de acero más fuerte del Caribe, y se instaló en Costa Rica porque vio en el país una muy buena apertura a mercados”, dice Peñaranda.

¿Se instalaron a pesar de que el acero en el país, en algún momento fue un tema álgido?

Cuando llegamos a este mercado, esa no fue una variable a despejar porque no había ningún problema con el acero.

¿Cómo han hecho para captar

clientes y para que los productos de la empresa tengan aceptación?

Arrancar desde el 2003, nos dio una buena posición en el mercado. En este momento, tenemos casi 300 clientes, principalmente en zona rural. Tenemos compradores desde Upala, hasta Laurel en la Zona Sur.

“Esta cartera la hemos construido a base de un servicio muy constante. El hecho de que podamos atender clientes ubicados en las zonas rurales, es porque somos buenos en logística y en el servicio al cliente”, asegura el gerente. El gerente dice que más que el volumen de clientes, Inca busca aumentar la profundidad de línea, pues queremos que Inca sea vista como la empresa que tiene materiales para construcción de forma integral, hecha para servir al ferretero. “En Inca no tenemos un departamento que vende a constructoras porque somos de formación ferretera”

Bien adaptados

Precisamente, sostiene que la diferencia en el mercado la hace el servicio. “Somos una compañía de soluciones. A un cliente le ofrecemos PVC y acero. En un solo viaje nuestro va una buena gama de productos”.

Peñaranda dice que otro punto importante en los productos es la calidad. “Todo lo producimos nosotros mismos y contamos con sellos de calidad como ASTM



en el acero, AWS en las soldaduras, NSF que es el sello para poder ingresar al mercado norteamericano con productos que tienen que ver con la salud pública, como el caso del PVC, y otros”.

En la actualidad, el mercado se mueve mucho por precio... ¿Compite también Inca en este factor?

Somos una opción competitiva, que obedece a las condiciones del mercado. No comercializamos productos baratos sino de calidad, que se adaptan al mercado, y como tal nos adaptamos a las condiciones de precio.

¿Qué comentario le merece que en el pasado hayan salido publicaciones en un medio de prensa, aduciendo que en el mercado había una varilla #3, proveniente de República Dominicana, que no cumplía con las especificaciones de diámetro requeridas?

Javier Peñaranda, Gerente General de Inca, afirma que “somos una empresa de formación ferretera, y una solución integral en materiales de construcción”.

Jamás ha sido nuestro caso. Como indiqué somos una compañía que fabrica bajo las normas ASTM, y en el caso de la varilla #3 es la ASTM A615, que habla de forma directa del peso por metro lineal, del diámetro nominal, de elongación y esfuerzos a los que tiene que estar sometido el producto para que cumpla con esa norma. Cuando decimos que cumplimos con la norma, inclusive en el diámetro que es de lo que se ha estado hablando, es porque ésta de sobra se cumple para nuestra varilla.

“Nuestra varilla cumple con lo que las normas internacionales y homologadas por Costa Rica, exigen”, dice Peñaranda.

MACHETES IMACASA

LOS ORIGINALES

Que su **IMACASA** no le salga

ALVERRES

Por salir ganando, salga perdiendo en calidad



MACHETE ORIGINAL
LOS ORIGINALES

• Hoja de acero indestructible.
• Filo duradero.

imacasa

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

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

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

¡No son iguales!

La marca de confianza y calidad es

IMACASA

que no lo confundan.

Los machetes originales son de nuestra casa



www.imacasa.com



Fuerza en su trabajo

EL FERRETERO

Ferretero **todo** terreno

Cuando se ingresa al negocio, no es necesario preguntar por el dueño para saber quién es... Basta observar con detenimiento su ir y venir. En un momento, se le puede ver atender un cliente, en otro conversar con uno de sus colaboradores, y en otro negociando un pedido con un comprador. Un hombre, un empresario y como é mismo lo dice, un amigo de los clientes y de todos...



Jorge Araya (centro), Ferretero de Jorcel de San Ramón de Alajuela, se divide entre motivar a su personal, vender, negociar. Afirma que la ferretería viaja con él en sus venas.

Así es Jorge Araya, uno de los propietarios de Ferretería Jorcel, de San Ramón de Alajuela.

“Es que no puedo estar en un solo lugar. Me considero una persona muy dinámica”, dice Araya. Y es que agrega que cuando no está atendiendo clientes o hablando con uno de sus colaboradores, anda afuera del negocio, buscando una venta en algún proyecto para traer para su ferretería. “El vendedor externo soy yo. Cuando me entero que hay algún proyecto, de inmediato me presento a ofrecer nuestros servicios y productos”, afirma.

El negocio cuenta hoy con un local en el centro de 1500 m², y una bodega de materiales de construcción de 7000 m², además de otro local que tienen en Santiaguito de San Ramón de 2300 m².

Araya dice que cuando inició lo hizo con un negocio de pinturas, con el que hacía contratos para pintar edificios y vendía artículos y accesorios afines a esta área. Hoy, comparte el negocio en sociedad con Magda y Susana Salas, hijas de su primer socio. “Cuando tenía el negocio de pinturas, vimos que en San Ramón había mucha oportunidad, y eso a pesar de que a la par existían dos negocios ferreteros muy fuertes: Ferretería Dimar y Maderas Gema”, cuenta Araya.

Dice que ser ferretero no es solo estar metido en una oficina firmando pedidos, aprobando cré-

ditos o atendiendo proveedores. “Las oportunidades de negocio están afuera. Muchos clientes buscan al dueño y se sienten más en confianza negociando directamente con el propietario”. Dice que la diferencia la hace el servicio y los productos diferenciados. “Una ferretería puede tener el más amplio surtido, pero si falla en la atención, para el cliente es fácil buscar los productos en otro sitio”.

Al preguntarle sobre los productos diferenciados, nos dio un sencillo ejemplo. “Somos los únicos en San Ramón que vendemos carbonato de calcio, que lo usan mucho los cafetaleros para sus plantaciones y otros clientes industriales, además somos distribuidores exclusivos de las motosierras Husqvarna y distribuidores de Central de Mangueras”, afirma.

¡Qué muchacho más inquieto!

Precisamente, esa “inquietud” y dinamismo de empresario, ha hecho que Araya también haya incursionado en el negocio del mayoreo. Cuenta con Jorca Importaciones, una empresa que formó con el fin de venderle productos a otras ferreterías.

“Me fui para China y ahora les vendo productos como tablilla de PVC, puertas de seguridad y otro sinfín de productos”, asegura Araya, quien señala también que sus negocios han salido adelante, gracias también al empuje y

compromiso de sus 50 colaboradores. “Yo soy un comprometido con los que me ayudan, por eso el año pasado les dije que no íbamos a despedir a nadie y lo cumplimos, a pesar de la situación difícil para el sector de la construcción, que por dicha no nos afectó”.

El comercio ramonense, aunque es competencia, también reconoce el esfuerzo de este empresario que hoy es Presidente de la Cámara de Comercio, y recientemente fue nombrado Empresario del Año 2009.

Casualmente, cuando nos atendió en su oficina, se tomó unos momentos para acomodar en la pared aquel título que en una de sus leyendas decía: “Por su disciplina de trabajo, su esfuerzo, dedicación y alto concepto de responsabilidad, y un gran sentido de función social como empresario y sus cordiales relaciones laborales”.

Igualmente, Araya es socio de Ferremax, un grupo de 8 socios ferreteros, de 12 almacenes, que se unen para enfrentar a los más grandes, negociando compras por volumen con los proveedores. “Hay socios con negocios en San Pedro de Poás, Grecia, Atenas, Palmares, San Ramón, Paquera y Cóbano de Puntarenas. Es que si uno quiere tener de todo lo que buscan los 500 clientes que atendemos diariamente, hay que buscar formas de ser competitivo”, asegura.

Dice que al grupo pueden ingre-



sar más asociados, pero se trata de ferreteros bien seleccionados. Y sobre la competencia, dice que la mira con buenos ojos. “Siempre ha estado ahí, y no hay por qué temerle, mientras estemos centrados en brindar cada día un buen servicio”.

Sobre uno de los aspectos más difíciles de ser ferretero, comenta que es el manejo de personal. “Hay que lograr que todos estén comprometidos con la empresa, pues representan la cara del negocio. Un empleado desmotivado, aleja los compradores”.

Al terminar la entrevista, como en todas las ferreterías, no podíamos irnos sin tomar la fotografía. Precisamente, al indicarle que habíamos concluido con la sesión de fotos, estrechó nuestra mano y se soltó a paso veloz por la ferretería, y casi desde la puerta, volteó y con su mirada por encima de los lentes grito: “es que me espera un cliente de un proyecto al que quiero venderle...”

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA

www.imacasa.com



Según RanKing de Marcas, Revista TYT, Enero 2010

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA

www.imacasa.com



Según RanKing de Marcas, Revista TYT, Enero 2010

EMPRESA	TELEFONO	FAX
ABRASIVOS		
3M COSTA RICA	2277 11 60	2260 38 38
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
CEL INTERNACIONAL	2432 58 68	2440 18 39
IB INDUSTRIAL	2452 12 50	2452 23 57
TRANSFESA	2210 89 00	2291 0731
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
FORJAITAL	2244 86 86	2244 76 76
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
PRODUCTOS VERDES	2288 13 82	2228 49 45
LATICRETE	2233 41 59	2221 99 52
ACCESORIOS ELÉCTRICOS		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
AEA	2255 36 19	2257 31 55
EATON ELECTRICAL	2247 76 09	2247 76 83
ILUMINACIÓN TECNOLITE	2256 89 49	2248 98 60
TUBO DECORATIVO CORPORACIÓN	2231 73 07	2220 24 00
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
DISTRIBUIDORA FERRETERA MARÍN	2248 94 32	2248 92 81
DISTRIBUIDORA TANIA BY KOPY	2289 87 82	2288 27 74
GALVANIZADOS		
IMPORTACIONES INDUSTRIALES	2244 40 44	2244 27 00
MASACA		
ADITIVOS Y SELLADORES		
IMPERSA	2218 11 10	2218 11 07
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
AISLAMIENTOS		
ABONOS AGRO	2212 93 00	2255 33 38
DISMATEC	2430 65 40	2430 65 40
AIRES ACONDICIONADOS		
MULTIFRIO	2226 8071	2227 23 79
ALQUILER DE EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN		
DISTRIBUIDORA LARCE	2221 11 00	2255 21 65
ARTÍCULOS P.O.P		
PROD. SERIGRÁFICOS DEL ESTE	2245 29 29	2285 43 33
AUTOMOTORES		
AUTOMOTORES DINASTÍA	2232 42 42	2232 42 36
AUTOMOTRIZ		
HIDROCA	2290 04 04	2290 04 07
IMPORTACIONES RE/RE	2240 20 10	2236 65 16
IMPORTACIONES CAMVI	2260 85 94	2260 85 97
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25

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

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

EMPRESA	TELEFONO	FAX
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
PINTURAS EN AEROSOLES		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
SALUD OCUPACIONAL		
SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
EMERGENCIAS CARDIACAS	2286 18 18	2286 48 48
SILICONES Y ADHESIVOS		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
SERVICIOS FINANCIEROS		
CREDOMATIC COSTA RICA	2202 30 77	2202 30 45
SISTEMAS CONSTRUCTIVOS		
PLYCEM CONSTRUSISTEMAS CR	2551 08 66	N.D
SISTEMAS PARA INVENTARIOS		
PROVELOGIC	2291 19 14	2232 02 49
SOFTWARE		
PROGEN	2262 29 59	2560 48 12
TANQUES PARA AGUA		
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
LA CASA DEL TANQUE	2227 37 22	2226 52 18
TEJAS Y SISTEMAS CONSTRUCTIVOS		
MERCOCENTRO	2274 32 32	2274 27 27
TORNILLERÍA Y HERRAMIENTAS		
TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
TORNILLOS, AUTOMOTRIZ		
BIRLOS AUTOMOTRICES	52 33 3638 33 8	52 33 3651 90 58
HÉRCULES		
UNIFORMES		
BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR	2440 34 13	2440 34 13
VÁLVULAS		
SERVICIOS ASAHI	2240 81 11	2297 01 30
VARILLA		
CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA	(511) 5171 800	(511) 5622 436

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

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

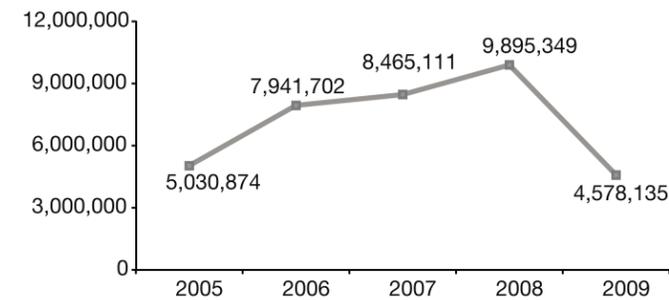
CIMENTOS

TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL PRIMER DÍA DE CADA MES

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	497.71	500.71	503.48	506.33	508.66	511.31	514.01	516.70	519.29	522.06	519.75	518.77
2007	519.95	521.20	520.96	520.69	520.69	520.70	520.70	520.68	520.74	520.74	521.20	502.28
2008	500.97	499.61	499.02	497.62	497.36	522.88	522.81	556.78	557.35	559.26	560.57	536.75
2009	560.85	565.16	570.13	570.51	578.07	581.63	579.90	591.04	593.16	591.56	586.31	563.07
2010	571.81	565.11										

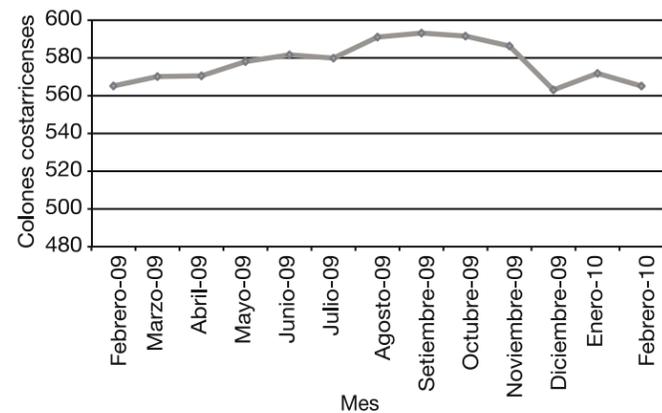
Fuente: Banco Central. [Http://www.bccr.fi.cr](http://www.bccr.fi.cr)

CONSTRUCCION DE COSTA RICA REPORTE ANUAL DE METROS CUADRADOS



Información con datos de CFIA y CCC

Costa Rica: Tipo de cambio de referencia de venta del dólar - al primer día del mes -



LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Abonos Agro	Lynn Delgado	Mercadeo Corporativo	2212 94 18	N.D	2007 1000	ldelgado@abonosagro.com
Amanco	Ana del Carmen Acosta	Mercadeo	2209 34 00	N.D	3482 1000	ana.acosta@mexichem.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Cemix	Pablo Cobo	Gerente General	2254 32 00	2254 34 00	N.D	pablocobo@cemix.com
Cofersa	Armando Salazar	Gerente Ventas	2205 25 25	2205 24 24	N.D	armando.salazar@cofersa.net
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 83 89	N.D	N.D	mcoronado@coflex.com.mx
Distribuidora Tania By Koby	Lorenzo Pisanol	Gerente General	2239 74 32	2239 14 09		lorenzo@kobyelectric.com
El ELECTRICO ferretero	Mario Leiva	Gerente Ventas	2259 01 01	2259 3535		mleiva@electricoferretero.com
Festacro	Gustavo González	Gerente Ventas	2447 78 86	N.D	N.D	ggonzalez@grupogyq.com
Havells Sylvania S.A	Mónica Torrealba	Mercadeo	2210 76 78	2232 87 23	N.D	monica.torrealba@havells-sylvania.com
Henkel de Costa Rica	Stewart Chan	Gerente Ventas	2277 48 68	2277 48 83	101-3007	stewart.chan@cr.henkel.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Kativo Costa Rica	Elizabeth Solorzano	Gerente Mercadeo C.R.	2240 22 17	N.D	N.D	elizabeth.solorzano@hbfuller.com
La Casa del Tanque	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18		davidp@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Plycem Construsistemas C. R.	Diana Maroto	Mercadeo	2551 08 66	2553 25 80	1642-7050	diana.maroto@plycem.com
Schneider Electric						
Centroamérica Ltda	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2235 60 61	2240 05 18	N.D	acarvajal@tecnolite.co.cr
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidososa.com

La mejor y más flexible solución para la distribución del cableado en aplicaciones comerciales e industriales.



Performa: una solución versátil

- Diseño exclusivo con doble varilla transversal, que garantiza una mayor capacidad de carga y de seguridad de quien manipula la instalación.
- Fabricados con alambres de acero al carbono.
- Bandejas y canastas con longitud estándar de 3 metros para todos los acabados.
- Amplia gama de accesorios que se adaptan a cualquier tipo de ambiente y proporcionan soluciones tanto en instalaciones horizontales como verticales.

➤ Para mayor información, visite:
www.schneider-electric.co.cr

Schneider Electric Centroamérica.
Teléfono (506) 2210-9400 Fax (506) 2232-0426



Realice sus propios cambios de dirección

Performa le permite realizar sus propios cambios de dirección en campo, como codos, reducciones, etc, a partir del tramo recto de la canasta, permitiéndole personalizar al máximo su instalación.

Make the most of your energy

Schneider
Electric

► Rain Block

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



► Polysil

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



► Magnum

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

