

tuercas y tornillos

# TYT

LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com

## ¡Puerto repunta!

Puntarenas registra un crecimiento acelerado en construcción, principalmente en el Pacífico Central, al cerrar en junio con 629,785 metros cuadrados, más de un 70% con respecto al mismo periodo del año anterior.

**Ranking de proveedores P.22**

**Especial de abrasivos P.26**

**Negocio de las máquinas copia llaves P.42**

**Agrologos: éxito en diversificación P.52**

ASEGÚRESE QUE LA LEAN

- Marque y pase
- Gerente General
- Gerente de Compras
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



ISSN 1409-2801



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130





**eb  
técnica**  
de Costa Rica, S.A.

# Muy pronto...

"Su mejor opción en ferretería al más bajo costo"



Teléfono: (506) 296-7583 ° Fax 296-7591

**LANCO**

NUEVA PINTURA ACRÍLICA SEMI-TEXTURIZADA

**COVERUP**

REPARE Y EMBELLEZCA  
EN UN SOLO PASO:



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



MILES DE COLORES  
A ESCOGER

A division of the  
**EBURCO**  
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 438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará.

# FERRETERIA



# HUNTER



# HUNTER®

## CALIDAD DE POR VIDA !!!



Distribuidora e Importadora Ferrería G&Q, nació hace un año en San Ramón de Alajuela, fundada por dos socios.

- Ofrece productos de ferretería como herramientas manuales, herramienta eléctrica, cajas de seguridad, rifles de copas, grifería, herramienta agrícola, iluminación, entre otras.
- Todos nuestros productos poseen garantía total con precios competitivos, responsabilidad, distribución y atención en todo el país.
- Contamos con 10 ejecutivos de ventas, para dar servicio a todo el país.
- Nuestro compromiso es conocer y ayudar a nuestros clientes de una manera humana y eficaz.

### MISIÓN

Ofrecer servicios y líneas de productos de calidad para sobrepasar las expectativas de nuestros clientes por medio de la atención eficiente y especializada. Mejorar día con día nuestra relación con los clientes y así ser todos parte de una gran Familia. Lograr a través del esfuerzo y la responsabilidad del servicio un lugar de prestigio y posicionamiento dentro del mercado nacional e internacional.

### VISIÓN

Distribuidora e Importadora Ferrería G y Q (FESTACRO S.A.) es una empresa constituida especialmente para la venta de línea Ferrería, Lámparas y Grifería. Ofrecemos a nuestros clientes una variedad de servicios y productos por medio de un recurso humano eficiente y especializado; contamos además con una plataforma logística y tecnológica que nos permite el mejoramiento día con día de nuestra empresa en beneficio de todos nuestros clientes.

### La Gerencia

Queremos dar a nuestros clientes un agradecimiento por haber confiado en nosotros, en nuestros productos, en nuestro personal, en nuestra marca, en nuestra garantía, y agradecer sus comentarios que nos han llenado de orgullo y han hecho que sigamos esforzándonos al máximo para servir a todo el mercado ferretero del país. Decirles a los clientes que queremos que sean no solo clientes si no que pasen a ser parte de una gran familia.

### Ferretería

Calidad de Por Vida!!!

Innovación, Calidad, Respaldo

Hunter es una marca con control de calidad Americana ya que su mayor mercado incluye los países del Caribe, Suramérica y Centroamérica. Detallando sus especificaciones, con doble blister, instrucciones en inglés y español, referencias y código de barra, informaciones técnicas de uso y seguridad, alta calidad en su empaque y todo con el estándar americano, e información de donde se fabrica.

### Una garantía de por vida...

Nuestras fábricas se dedican a la innovación de productos, ofreciendo una gran variedad de nuevas líneas por mes, que hacen que nuestros clientes estén satisfechos.

Hunter por sus características es una marca diseñada para el auto servicio, calidad, presentación, diseño y colores muy llamativos que hacen tentador el producto para el cliente.

Cada día las ferreterías han entendido que es más dinámica una ferretería de autoservicio en donde el cliente no necesita esperar para ser atendido.

### La Casa Matriz.

Representante,

Ing. Tonia Lezcano

Quiere que por medio de su distribuidor, Distribuidora e Importadora GyQ. Sepan que están respaldados en garantía, publicidad, responsabilidad y con una serie de fábricas trabajando en la calidad e innovación de los productos.



CONTACTENOS 447-7886



Distribuidora e Importadora Ferrería  
e-mail: distribuidoragyq@ice.co.cr

## INNOVACION

## CALIDAD

## RESPALDO

## En nuestra próxima edición

OCTUBRE

### Sin mayoristas no hay negocio...

¿Cómo lograr ser un cliente aceptable para los mayoristas? ¿Cómo formar parte de una cartera sana de clientes? Condiciones para una sana competencia en el mercado.

Además:

### Especial de pinturas, accesorios y aditivos

Cierre editorial: 20 de setiembre  
Cierre comercial: 24 de setiembre

### Para anunciarse

Jenny Alpizar  
jenny.alpizar@eka.net  
Cel. 363-3737  
Braulio Chavarria  
braulio.chavarria@eka.net  
Cel. 372-1192

### Para suscribirse

Melanie Töbe  
Tel. 520-0070 ext. 124  
suscripciones@eka.net



### Subimos a 4.000

3.396 personas han solicitado la suscripción a nuestra revista. Por ello, a partir de esta edición, TYT aumentará la circulación a 4.000 ejemplares.

Vea la lista de algunas ferreterías y depósitos que leen TYT en

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

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

# CONTENIDO



## Ranking de proveedores ferreteros y de la construcción P.22

### 10 PINCELADAS

### 19 MERCADEO

#### El cliente misterioso

¿Qué pasa cuando una empresa no sólo deja de ganar sino que entra en pérdidas? Comienza desfrenadamente la búsqueda de los motivos y los culpables. ¿Qué se puede hacer? ¿dónde está el problema?

### 22 EN CONCRETO

#### Ranking de proveedores ferreteros y de la construcción

Nuevamente, los ferreteros eligieron por categoría de producto, los mejores proveedores del mercado.



### 26 ESPECIAL DE ABRASIVOS

#### Mercado de abrasivos

Metabo y Grinding son las marcas de discos abrasivos que registran mayores compras. Los representantes de estas marcas invierten en cifras cercanas al millón y quinientos mil dólares respectivamente.

28 Cofersa  
30 Capris  
32 Valco  
34 Torneca  
36 Transfesa  
38 3M  
40 CEL Internacional

### 42 PERFIL

#### Máquinas copia llaves

Un negocio y un gancho

### 44 EN BODEGA

Masaca un proveedor con muchas soluciones

### 45 EXPOFERRETERA

Estudio de Expoferreteria 2007

Muy de cerca con el mercado...

### 46 EN CONSTRUCCIÓN

Puntarenas experimenta un crecimiento acelerado

Desde el segundo semestre del 2007, se empezarán a construir alrededor de 100 megaproyectos importantes en la zona de Puntarenas y Guanacaste.

### 48 PRODUCTOS FERRETEROS

### 50 EL DEPENDIENTE

¿Qué característica debe tener una ferretería líder?

### 52 EL FERRETERO

#### Agrologos

La Zona Norte cuenta con tres almacenes que van más allá de una ferretería, porque además de caracterizarse por vender líneas agrícolas y agroquímicos, tienen una veterinaria.



## Todo para su bosque, finca, quinta y jardín

• **División Profesional:** Equipos Husqvarna de altísima calidad, durabilidad y alto rendimiento. "Puede adquirir estos equipos en nuestras 45 Agencias Exclusivas Vedova y Obando"

• **División Consumidor:** Equipos Partner de excelente calidad para consumidores exigentes, para mantenimiento de quintas y jardines. "Puede adquirir estos equipos en Ferreterías y Grandes Tiendas"

• **Servicio:** Nos distinguimos por el servicio al cliente. En nuestras Agencias Exclusivas Vedova y Obando contamos con amplio inventario de repuestos, accesorios y servicio de taller.

**Vedova & Obando**  
Husqvarna  
[www.vyo.co.cr](http://www.vyo.co.cr)

### Servicio a equipos Partner prestado por Distribuidores Vedova & Obando en todo el país

Distribuidor	Lugar	Teléfono
Angel Alpizar	Atenas	446-5974
Armando Quesada	Turrialba	556-6290
Carlos Delgado	Cañas	669-0207
Carlos Monge	Puntarenas	661-0542
Cen Pien Jorge Pereira	Limón	798-0037
Eduardo Chaves	Cartago	551-4550
Josue Fernandez Rojas	Cariari	767-7572
Efraín Gaitán	Pavón-Los Chiles	471-8825
El Arado de Sta. Cruz	Sta. Cruz, Guanacaste	680-2800
Gerardo Angülo Brenes	Nicoya	685-4033
Felix Valerin	Palmar Norte	786-6173
Fidel Guadamúz	Upala	470-0747
Francisco Núñez	Ciudad Quesada	460-1275
Freddy Lobo	San Rafael Guatuso	464-0176
Gerardo Rojas Cascante	Puerto Viejo Sarapiquí	766-6000
Jorge Cerdas Cascante	Quepos	777-0044
Juan Carlos Monge	Orotina	428-4873
Leonel Palma	Liberia	666-2729
Ivan Bartels	San Isidro del General	771-7867
Mauricio Consumi	San Vito	773-3989
Nory Lopez	Siquirres	768-2411
Ramón Jiménez	Ciudad Neily	783-3320

Vedova & Obando Oficinas Centrales: De la Sede Central de la Cruz Roja, 50 metros al Sur. Entre avenidas 8 y 10, calle 14, San José. Teléfono (506) 221-9844. Fax (506) 233-2116





## DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

### Ojo con los clientes pequeños

Muchos diríamos que la competencia la marcan y la llevan los competidores grandes, sin embargo, es importante que los participantes del mercado no descarten a los competidores pequeños, ya que éstos en cualquier momento pueden dar cualquier salto para conquistar a los clientes.

Lo más común es que éstos en cualquier momento sorprendan por ejemplo, con una rebaja de precios en algunos artículos creando toda una conmoción en el mercado.

Esto mismo ha pasado ya en varias ocasiones en otras industrias, por ejemplo la del transporte aéreo. Para citar un caso específico hubo un momento en que

las grandes empresas aéreas se dejaban cobrar altos precios por sus viajes entre los países europeos.

Fue de un momento a otro que empezaron a aparecer las líneas aéreas pequeñas a ofrecer este tipo de viajes por precios mucho más bajos, a más del 50% menos, por lo que los grandes competidores se vieron afectados y pocos o muy pocos pudieron reaccionar.

Es cierto que hay que cuidarse de toda estrategia de los competidores, pero precisamente para eso, para estar listos para reaccionar, para contestarle al mercado, para seguir compitiendo.

Bien decía un empresario cuando le preguntaron que quién era su

mayor competidor y éste contestó que "no lo sabía", pero inmediatamente agregó que "es aquel al que no conozco, aquel más pequeño que en estos momentos puede estar perfectamente en una bodega inventando un producto con mayores ventajas que el mío y que en cualquier instante puede saltar al mercado".

Así las cosas, no importa el tamaño de los competidores, todos cuentan. Lo importante es no ser sorprendido por las estrategias de los que en algún momento ignoramos. Es indispensable, en un mercado como el ferretero estar atento a todos los movimientos, a todas las circunstancias, pero saber aprovechar las oportunidades que el sector pre-

## CRÉDITOS

### Presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net

### Directora General

Michelle Goddard  
michelle.goddard@eka.net

### Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

### Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

### Editor

Hugo Ulate Sandoval

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano  
Juan Carlos Conejo

### Asesores Comerciales

Jenny Alpizar M.  
jenny.alpizar@eka.net

Cel. 363-3737

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

### Colaboradores

Milagro Arias

### Circulación

Melanie Töebe  
suscripciones@eka.net

Tel. 520-0070 ext.134

### Foto portada

Frank Guevara



www.tytenlinea.com

Tel. 520-0070 Fax. 520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

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

Includi introdujo línea blanca en ferreterías

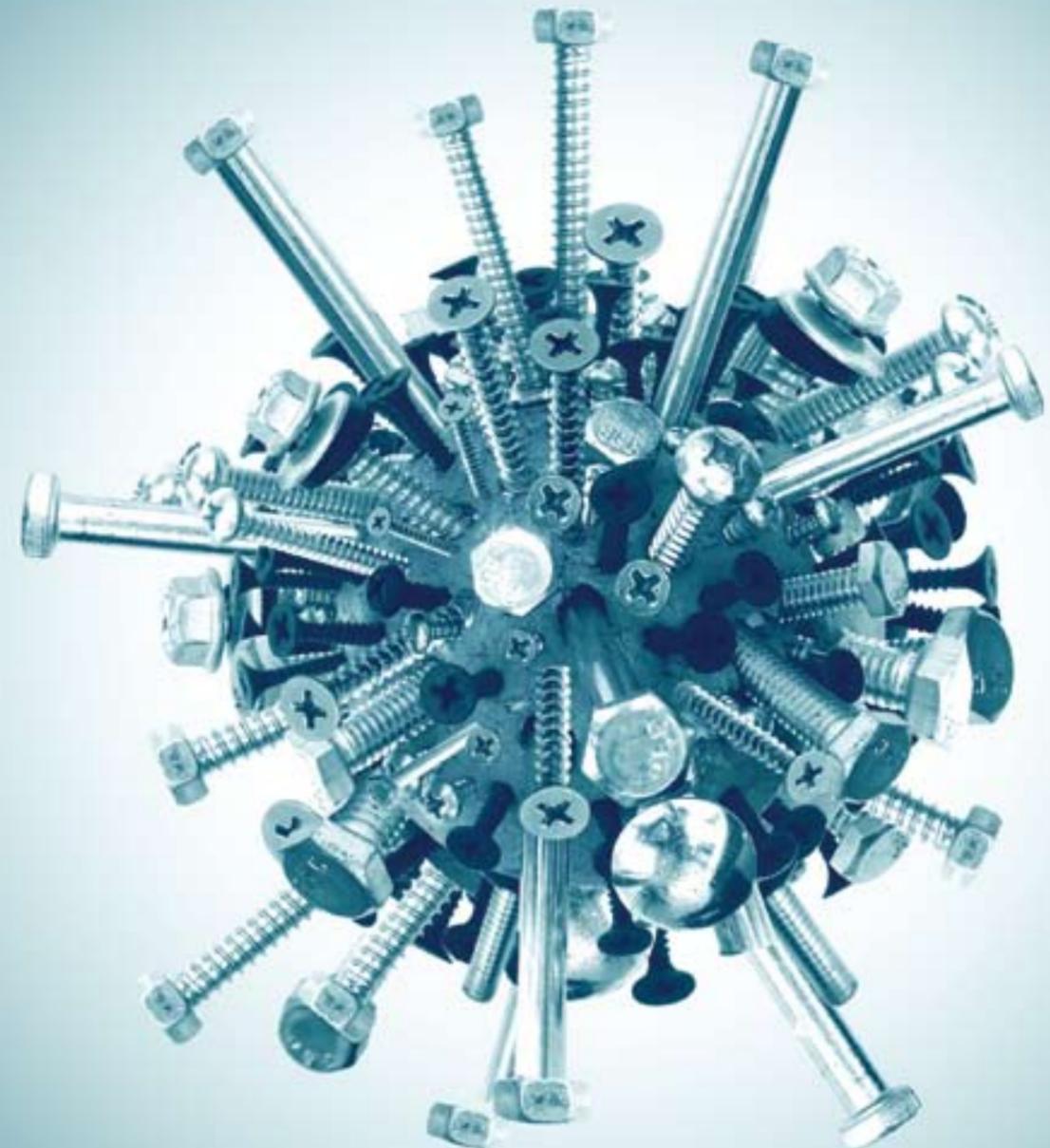
Cuidado con el inventario

Telemercadeo

Oscar Cuellar

La conquista de Plastiber

## UN MUNDO DE POCAS PALABRAS



Hace 15 años con una visión de servicio y desarrollo en nuestro país el Sr. Francisco Vargas Luna, junto con sus socios se dieron a la tarea de suplir la gran necesidad que existía en el mercado de la industria, la construcción y la ferretería en el campo de la tornillería. Por lo que gracias a Dios, al esfuerzo de estas personas y de nuestros clientes hemos logrado suplir la mayor necesidad con nuestros productos. En la actualidad nos sentimos orgullosos como empresa 100% costarricense de estar contribuyendo al desarrollo de nuestro país. Queremos agradecer a todos nuestros clientes por el apoyo que nos brindan y continuar a su disposición para el crecimiento de sus empresas.

## LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...

Teléfonos: 256-5212 / 258-3290 / 233-7563 • Fax: 223-1763 / 258-3909

E-mail: [jrojas@tornilloslauruca.com](mailto:jrojas@tornilloslauruca.com) / [www.tornilloslauruca.com](http://www.tornilloslauruca.com)

Dirección: Contiguo a Faco, La Uruca



## INFORMACION TECNICA

### SEAL BLOCK - IMPERMEABILIZANTE



#### DESCRIPCION Y USO

Koral Seal Block es un producto base agua, formulado sobre la base de resinas acrílicas modificadas. Entre sus características podemos destacar su poder antihongos, elasticidad a una elongación del 100% según Norma ASTM D 412, resistente al álcali, excelente adherencia, controla el mapeo y fisuras menores. Puede ser utilizado tanto en áreas externas como internas.

#### FORMA DE APLICACIÓN

Puede ser aplicado con brocha, rodillo o equipo spray.

#### DATOS DE APLICACIÓN

- Espesor seco x capa 2 mils
- Diluyente agua
- Dilución 10 - 15%
- Tiempo Secado 30 min. - 2 hrs.
- # capas dos mínimo

#### OBSERVACIONES:

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

#### RENDIMIENTO

- Varía dependiendo del tipo de superficie.

#### SALUD Y SEGURIDAD

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

#### PRESENTACION:

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

#### PREPARACION DE SUPERFICIE:

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

## INFORMACION TECNICA

### SELLADOR BLANCO



#### DESCRIPCION Y USO

Sellador Blanco Koral es un sellador de uso generalizado y esta formulado sobre la base de resinas acrílicas modificadas. El sustrato deberá previamente ser preparado en forma adecuada. Este producto se puede aplicar sobre superficies alcalinas y su característica principal es su buen poder sellante y a su vez permite ahorrar manos de pintura por su acabado blanco. El mismo se puede aplicar sobre cualquier tipo de superficie, tanto nuevas como pintadas (cemento, tabla yeso, o fibrocemento).

#### FORMA DE APLICACIÓN

Puede ser aplicado con brocha, rodillo o equipo spray.

#### DATOS DE APLICACIÓN

- Espesor seco x capa 1,2 mils
- Diluyente agua
- Dilución 10 - 15%
- Tiempo Secado 30 min. - 60 min.
- # capas una

#### OBSERVACIONES:

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

#### RENDIMIENTO

- Varía dependiendo del tipo de superficie.

#### SALUD Y SEGURIDAD

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

#### PRESENTACION:

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

#### PREPARACION DE SUPERFICIE:

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

## PINCELADAS

### La verdad sobre la cooperwell

Brindar protección ante las sobrecargas eléctricas es su función fundamental. Definitivamente, es indispensable en toda construcción; se le conoce como varilla de puesta a tierra, pero comúnmente se le llama "varilla cooperwell".

Javier Carvajal, Presidente de la Asociación de Electricistas (ADE), explicó las funciones que brinda esta varilla. "Lo primordial es que protege equipos que tengan conexión de puesta a tierra, además facilita la eliminación de transientes de corriente, eliminándolos por medio de la varilla", dijo Carvajal.

La varilla cooperwell mejora la calidad del neutro, según el Presi-

dente de la ADE, además de brindar protección a las personas cuando un equipo se pone a tierra.

Carvajal recomienda a los usuarios de la varilla de puesta a tierra que tengan cuidado al momento de comprar este producto, ya que las calidades son múltiples.

"Algunos venden esta varilla de 1.20 como una solución económica, pero esta medida no garantiza que logre llegar a las capas más compactas, que es la finalidad de la cooperwell", señaló el Presidente de la ADE.

Y es que de acuerdo con el código eléctrico, explica Carvajal, lo

ideal es adquirir la varilla UL, que venga certificada.

Se debe asegurar la conexión entre la varilla y el conductor eléctrico para que sea una conexión firme, según el electricista, hecha con soldadura exotérmica.

"Lo ideal es utilizar la varilla de 3.60, que es la varilla normalizada", indicó el experto.

Por ejemplo, en Almacén El Mauro en el Mauro venden la varilla cooperwell nacional y americana en diversidad de tamaños, en diferentes cantidades de micras en 5/8 y 3/4 de grosor.



German Carrillo, Administrador de Almacén Mauro, muestra la varilla que más le solicitan los clientes.

### Proveedores regalones

En Expoferreteria muchos proveedores "tiraron la casa por la ventana" y obsequiaron a sus clientes con varios de sus productos, lo que hizo que muchos visitantes llegaran a la feria en busca de algún regalo.

Estos fueron algunos de los ferreteros que resultaron favorecidos con abanicos, cortesía de Tecno-Lite.



Sergio Fallas Mata, Administrador Dicofer, ganador de un abanico de Tecno-Lite.



José Cordero Orozco, Presidente de Electrificación, ganador de un abanico de Tecno-Lite.



Johnny Cerdas Cordero, Administrador del Comercial Arisdia, ganador de un abanico de Tecno-Lite.

### Sin repuestos, mejor no...



La grifería es de esos productos que son más que indispensables en una ferretería, situación que demuestra que el ferretero no puede dejar de tener repuestos para cacheras en su negocio.

Aunque muchas cacheras se han modernizado, porque la tendencia apunta a las agarraderas de mango largo, en ocasiones hasta con algún color o decorado especial en la punta, no es obstáculo para disponer de repuestos para llaves cortas, entre otros productos más.

Ahora las cacheras se pueden encontrar hasta en tonos bronce. Y si lo que un cliente busca es que la grifería de toda su casa sea igual, no solo tiene que poder conseguir el modelo que busca sino que se le asegure que podrá contar con un stock de repuestos.

Claro está, que el asunto de los repuestos siempre va a depender del distribuidor.

Y aunque muchos ferreteros desconocen de la existencia de repuestos para muchos modelos, entre ellos los de cacheras para fregaderos, en realidad sí

Randall Soto de Ferreloza, mostró algunas novedades en cacheras y aseguró que la marca Clever dispone de todo los repuestos, por lo que recomienda a otros ferreteros asegurarse de contar con grifería que ofrezca un buen stock de repuestos.

existen.

Por ejemplo, la marca Clever es española y se ofrece en modelos modernistas y clásicos. Por la venta se da garantía de fábrica y por supuesto que los repuestos están disponibles.

Cacheras para lavatorios, tinas, así como hidromasajes de pared y cabinas para baño de esta misma marca, son productos importados directamente por Ferreloza.

De acuerdo con Randall Soto, de esta ferretería, estas líneas se ofrecen con todos los repuestos. Son productos de alta tecnología a un precio económico y con materias primas de alta calidad, resistente a los años.

## MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

Filo duradero.

Identifíquelo por su virleta amarilla original.

Búsqueda logo Imacasa sellado de garantía.

Original cacha indestructible, fundida a la hoja.

Nº 808

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA

www.imacasa.com

Más fácil, más rápido y más seguro



Rooster

McGuire-Nicholas

www.roosterdemexico.com.mx

Distribuido por: Tecno Lite www.tecnolite.co.cr

## PINCELADAS



### ¡Ferretero en todas!

Valerse de múltiples estrategias de promoción, ha ayudado a muchas ferreterías a posicionarse y así ha sucedido en el negocio ferretero de José Antonio Pizarro, ya que el principal baluarte responsable del crecimiento que tiene su ferretería, "ha sido ofrecer precios bajos, en un amplio surtido de productos", comenta. La Ferretería Don Mariano se ubica en San Antonio de Belén, y ya tiene 7 años de ofrecer de todo en ferretería y algunos materiales para la construcción.

José Antonio Pizarro, Propietario de la Ferretería Don Mariano, afirma que "el mercado está muy bien, solo hay que poner atención a las oportunidades".

Esta es la segunda ferretería que ha tenido Pizarro, ya que antes tuvo un negocio en San José, durante 21 años. El secreto, según Pizarro, para lograr mantenerse en el mercado ferretero, a pesar de la alta competencia que hay, "está en ofrecer precios más bajos que los que tienen en otros negocios y para ello, hay que valerse de buenos proveedores y estudiar bien a la competencia". Y es que, de acuerdo con él, solo en Belén hay 4 ferreterías, pero para su negocio esta situa-

ción no ha sido un problema. "Al contrario, yo soy competencia fuerte para ellos. Yo los perjudico a ellos, porque ofrezco mejores precios", aseguró José Pizarro. La variedad de marcas abunda en este negocio, además de solventes y aceites para vehículos. De acuerdo con Pizarro, el fuerte en ventas de su ferretería es el cable eléctrico. La ferretería ya se le hizo pequeña, por lo que, a inicios del 2008, estará ampliando su local para introducir más productos.

**Calidad en Producto de Ferretería con Respaldo y Confianza.**

Con más de 15 Categorías para su Negocio

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

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



## Soluciones constructivas de alta tecnología



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

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

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

www.pc.co.cr

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



...y muchos productos más!



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

## PINCELADAS

### Rosejo con marcas que innovan

Garrity, Korky y Humi, son tres de las nuevas marcas que Rosejo introdujo al mercado, en Expoferretera, de la más alta calidad, posicionamiento y reconocimiento internacional. Y usted sencillamente no puede dejar por fuera de su negocio estos productos que le podrían traer mayor rentabilidad a su ferretería.

José Schifter, Gerente General de Rosejo explicó que la marca Humi Plastic, es representante de un producto de alta resistencia fabricado en Israel. Son organizadores plásticos, que tienen la carcasa en plástico PVC y sus cajas externas están fabricadas en policarbonato.

Estos organizadores se ofrecen en 5 estilos y son especiales para la industria.

Korky Quietfill, es una marca fabricada en Wisconsin, por una empresa especializada en la fabricación de válvulas para tanques de inodoros.

Ofrecen un set completo del producto y como característica importante según Schifter, no hacen ruido por eso el nombre de Quietfill.

Estas válvulas se ajustan a cualquier tanque de inodoro, desde el más pequeño hasta el más grande, "eso no lo tiene ninguna válvula del mercado", contó Schifter.

El material que utilizan las válvulas es 100% resistente al cloro. La garantía de este producto es de 5 años y posee un filtro interno, además esta marca ofrece otra línea importante de destapadores de inodoro.

Garrity es la marca que representa a los fabricantes más grandes de focos, en los Estados Unidos. Esta línea es Tuftlite Premium caracterizada por poseer bombillos



**José Schifter, Gerente General de Rosejo, muestra parte de la línea Garrity, una nueva marca que presentó en Expoferretera.**

de criptón, que ofrecen una luz más blanca que la tradicional.

Además Garrity dispone de linternas que en sus bombillos tiene 2 millones de candelas y reflectores de alta intensidad.

"Garrity hace dos meses fue comprada por duracell y esta empresa pretende mejorar la marca, por lo que sus focos, a partir de setiembre van a venir con esas baterías", explicó José Schifter.

### ¡Cuide sus empleados!

Tener empleados motivados es clave para cualquier negocio del sector. Hay diversas formas de motivación, ya sea con incentivos variados, como premios por aplicar efectivamente las capacitaciones en servicio al cliente o por realizar las mejores ventas. Recuerde que el recurso humano es muy importante para su negocio, y que un empleado motivado trabaja mejor y rinde más, si cuenta con garantías adicionales.

Para una empresa es muy difícil estar reclutando empleados regularmente. Aunque el negocio de la ferretería presenta esta situación, tome en cuenta que sale más caro estar asesorando personal que mantener a los que ya tiene.

El tiempo que un empleado le dedique a un departamento de algún negocio es muy valioso, porque ahí está adquiriendo mayor experiencia, tanto en las ventas, como en las tendencias actuales que van exigiendo los clientes.

No se de el lujo de perder empleados que cuentan con la experiencia necesaria para dar éxito al negocio.

Piense que la competencia necesita a sus empleados, porque quieren aprovechar esa experiencia que han acumulado junto a usted. Así que simplemente, no lo permita.



**"Nanán" Zúñiga, de Ferretería Nanán afirma que tener buenos empleados es una ventaja invaluable para cualquier negocio ferretero.**

Por ejemplo, busque la implementación de cursos de servicio al cliente, de actualización de ventas o hasta del idioma inglés. El asunto es que los mantenga activos en diferentes situaciones que impliquen motivación.

Por ejemplo, "Nanán" Zúñiga, de Ferretería Nanán, comenta que con la motivación que se le brinde a los empleados, es fácil contar con gente comprometida. "Uno no puede hacer las cosas solo. Hay que rodearse de la mejor gente, de empleados de confianza".

**COFLEX**  
CONECTORES FLEXIBLES

**Exija la marca de los profesionales**

PRODUCTO MEXICANO

**plomero**  
ACCESORIOS

**COFLEX**  
INNOVACION EN PLUMERIA

GIL COTO NAVARRO REPRESENTACIONES, S.A.  
P.O. Box 7093-1000. De La Pop'a de Curribadat 50 Este,  
300 Norte, 450 Oeste. San José, Costa Rica Tel: 506-225-8403

[www.coflex.com.mx](http://www.coflex.com.mx)



## Capris movió la industria

Una buena cantidad de productos nuevos, de diversas líneas, marcas y calidad, tuvo Capris en su feria industrial. Dada la respuesta de los clientes, el evento se extendió por 8 días más de lo normal. Igualmente, tuvieron para los clientes ventajas como financiamientos especiales, rifas, promociones, un campo ferial nuevo, charlas técnicas, demostraciones y el pabellón de descuentos. Para trabajar la madera, Capris mostró, por ejemplo, diversidad de opciones como la marca Steel City, la que se está introduciendo como producto novedoso; también Miller y Cebora trajeron innovaciones en sus equipos para soldadura. La marca Starrett ofrece principalmente para ferreterías la nueva sierra

bi-metal, sierra para caladoras, para cortes en metal y madera, es multiuso, está disponible en 17 modelos y puede utilizarse en los diversos equipos y marcas que hay en el mercado. Representantes internacionales de las diversas marcas realizaron charlas técnicas y demostraciones. Carlos Hoss, Representante de Metabo, mostró el nuevo roto-martillo multiuso, diseñado por Porsche. Se vende con un kit completo en su estuche, con dos porta brocas y 4 brocas, su peso es de 3kgr., y hace función de taladro, cincel y martillo. La mayoría de los precios de feria se mantendrán por un mes, así como los financiamientos especiales.

## PINCELADAS

### Zona Oeste competitiva

En las diferentes provincias y cantones abundan las ferreterías, ya sean como pequeños o grandes negocios, situación que está obligando a este mercado a ser cada día más competitivo.

La zona Oeste de San José no es la excepción, precisamente esa es una zona que alberga quizás los negocios ferreteros más grandes como EPA, Grupo Santa Bárbara, Construplaza y El Mar. Estos grandes están llenos de un amplio surtido en productos, porque mantienen una lucha constante por acaparar clientes.

Aunque todos tienen sus diferencias y su fuerte en ventas es diverso, se ubican en una circunferencia relativamente cercana, de ahí que, se han valido de muchas estrategias de promoción para posicionar el negocio. Erick Angulo, tiene 13 años de trabajar con la Ferretería El Mar en Escazú y actualmente es el administrador. Según cuenta la competencia de ferreterías nuevas y grandes como EPA no ha sido problema para ellos, ya que brindan un muy buen servicio al cliente,



**Erick Angulo, Administrador de ferretería El Mar Escazú mostró la grifería Danzé, la que se caracteriza, según él, por ser diferente a lo que hay en el mercado.**

te, surtido y productos exclusivos del Mar.

“La variedad que tenemos es una satisfacción total para los clientes, así como la introducción constante de productos bajo la firma de Ace es lo que nos hace ser más competitivos”, contó Angulo.

“Hemos crecido mucho en esta zona, en cinco meses nos trasladaremos a Escazú centro, en un terreno de 1500 metros de construcción. Es que la ferretería se nos hizo pequeña”, dijo el administrador del Mar.



es



**Indiana**  
Importación y Exportación  
de repuestos de moto



La solución total a sus necesidades de almacenamiento:

**storage & office**

Sistemas de almacenamiento y soluciones mobiliarias para oficina.

Horario:  
Lunes a Viernes de 7:30 am a 5:30 pm.  
Sábados de 8 am a 12 md.

Tel: (506) 257-1282 • Fax: (506) 256-6138  
Garantía real, con respaldo local.

**28** AÑOS DE BRINDARLE LO MEJOR  
Central Tel. 243-1700 / [www.grupoindianapolis.com](http://www.grupoindianapolis.com)  
Uruca, esquina noroeste de la Plaza de Deportes

EXPERTO

# Ventajas en ventas por departamentos

La evolución comercial ha creado nuevas realidades para los establecimientos de ventas, pasando del punto de venta tipo pulpería a los almacenes por departamentos, tiendas especializadas y cadenas, entre una gran variedad de opciones.

Es por eso, que debe considerarse las ventajas y desventajas de cada opción, ya que cada una exige una planificación y estructura de ventas acorde con el significado escogido. ¿En qué forma debe estructurarse el punto de venta?, ¿cómo se distribuirán los departamentos y secciones de ventas?, ¿cómo se logrará un flujo de los clientes que no produzca cuellos de botellas?, y

mercancías dentro de cada línea, es su interrelación con el resto. Esto permite sugerir la venta de otra mercancía cuando el cliente adquiere una determinada. Otros principios generales que intervienen en la integración de los departamentos son: el principio general de sexo y edad: ya que en este tipo de agrupación se define claramente a qué sexo y edad pertenece la mercancía exhibida. El principio del fin que persiguen

el cliente no tiene acceso. El sistema permite un mayor control, mantener mejor ordenadas las mercancías y un nivel de asesoramiento mayor a los clientes, pero requiere de más vendedores y la atención es muy lenta. - **Semi-autoservicio:** las mercancías están colocadas en anaqueles, muebles, colgadores, etc., con libre acceso para los clientes, quienes solicitan la atención del vendedor una vez que

**Un departamento no es un lugar donde en forma indiscriminada se colocan las mercancías, sino que se organiza atendiendo principios, que a su vez integran secciones.**

¿cómo se logra la correcta exhibición de la mercancía, de manera que estimule su adquisición? Trataré de referirme a cada inquietud.

## Estructura organizativa de los departamentos

Un departamento no es un lugar donde en forma indiscriminada se colocan las mercancías, sino que se organiza atendiendo principios, que a su vez integran secciones. Un aspecto importante en la colocación de las

mercancías: que es el más amplio en la formación de los departamentos, pues para agrupar las mercancías se toma como base, en sentido general, el uso para el que serán utilizadas.

## Ventajas y desventajas de los sistemas estructurales de ventas

Entre los sistemas de ventas utilizados en las ferreterías tenemos: - **Sistema de venta tradicional:** las mercancías están situadas en anaqueles y mostradores, donde

seleccionan las mercancías. Este sistema no logra el grado de protección ni de ordenamiento constante de las mercancías que se logra en el sistema tradicional; así como el nivel de gestión y de asesoramiento se reduce, sin embargo, tiene como ventaja, la rapidez en la atención al cliente y es más económico que el sistema tradicional, requiriéndose menor número de vendedores.

- **Autoservicio:** es similar al anterior, pero en este caso el cliente posee mayor libertad, pues per-



Por Luis G. Quesada

sonalmente lleva las mercancías a la caja para que se la cobren. El autoservicio tiene las mismas desventajas del semi-autoservicio, pero referente a las ventas, además de ser más rápido, porque el cliente lleva las mercancías que ha seleccionado directamente a la caja, requiere menos personal en el salón. Esto ha contribuido a que la tendencia moderna sea la utilización de este sistema, por ser el preferido de la mayoría de los clientes y el más económico; no obstante, esto no significa que en las unidades se aplique solamente, pues en varias ocasiones se combina con el resto, lo que se debe a que existen mercancías que por sus características, su alto valor o por otras razones justificadas, requieren el sistema tradicional o el de semi-autoservicio.

**Por departamentos:** similar al anterior, se utiliza cuando el punto de venta ofrece una importante cantidad de opciones que requiere estructurar el espacio por familias de productos.

MERCADEO

# Cliente misterioso (I Parte)

Todo va bien en una empresa hasta que llega el resultado de su facturación. Si el balance final fue positivo, no hay más que pensar: se sigue con la misma estrategia de trabajo y se concluye que se ha hecho todo perfecto. Si la compañía mantiene los mismos números respecto al mismo período del año anterior, la reacción seguramente no es de tanta conformidad.

En estos casos, se empiezan a revisar las líneas de acción adoptadas y se plantean cambios estructurales y operacionales. Sin embargo, cuando una empresa no sólo deja de ganar sino que entra en pérdidas, comienza desfundadamente la búsqueda de los motivos y los culpables. ¿Qué se puede hacer? ¿dónde está el problema?

Estas son seguramente las preguntas que muchos empresarios y directivos se hacen cuando están ante una situación semejante. En general, se plantean acciones y soluciones un tanto complejas para cambiar la realidad.

Se piensa que los fallos pueden estar en la baja calidad de los productos ofrecidos, en el servicio prestado, o incluso en la poca variedad disponible de mercancía, lo que otorga a la competencia una mayor ventaja competitiva.

Pero, en esta tarea de análisis hace falta un componente esencial, que muchas veces no recibe su verdadero valor dentro de este proceso: los consumidores y la opinión del mercado.

Todavía en la actualidad y en una situación de crisis como la que indicamos, el cliente es uno de los últimos elementos a tener en cuenta, cuando, quizá, una pequeña señal suya en etapas anteriores nos pueda arrojar las causas de esos

resultados poco favorables.

## Termómetro

Está cada vez más claro que la demanda es uno de los principales termómetros del negocio. Si hay compradores, hay ventas y, por tanto, hay ingresos para la empresa. Por ello, las compañías deben tener muy en cuenta la calidad de la atención que prestan a sus clientes.

¿Y cuál es la mejor manera de evaluar el grado de satisfacción de una demanda ante la oferta de un producto, un servicio o incluso ante el tratamiento dado por un vendedor en el momento de una compra? Estando en la piel del cliente, y esto se consigue a través de la estrategia del cliente misterioso o "mystery shopping", una herramienta sencilla y muy eficiente a la hora de detectar los posibles fallos en la actividad que uno se propone.

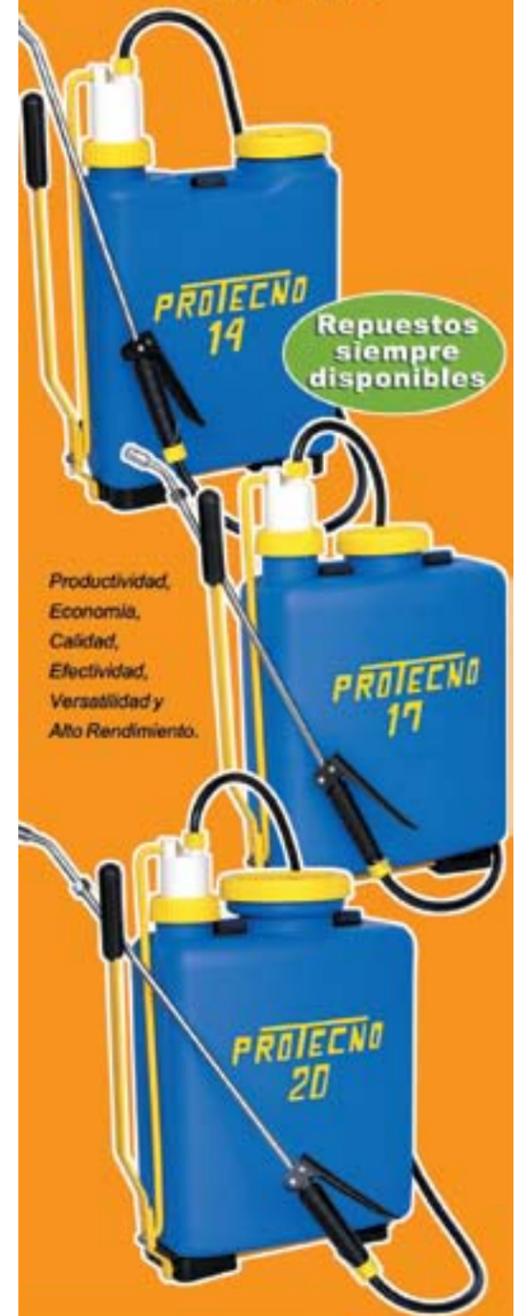
¿Quién no es capaz de reconocer una sonrisa de bienvenida al entrar en una tienda, o una dosis de cordialidad en la despedida? ¿Y quien no se da cuenta cuando un vendedor intenta contestar a las cuestiones que plantea con simpatía, seguridad y agilidad? O bien, detectar que el seguimiento no se está realizando como debería ser.

Aunque ocurra por teléfono, en el momento de hablar con la apoderada de un banco, o cuando pedimos información a una agencia de viajes, es posible detectar posibles fallos en la comunicación y en la atención al público, lo que muchas veces puede pasar desapercibido por la rutina diaria, generando posibles perjuicios a medio y largo plazo.

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

PROTECNO

LIDERES EN ROCIADORES DE MOCHILAS



imacasa

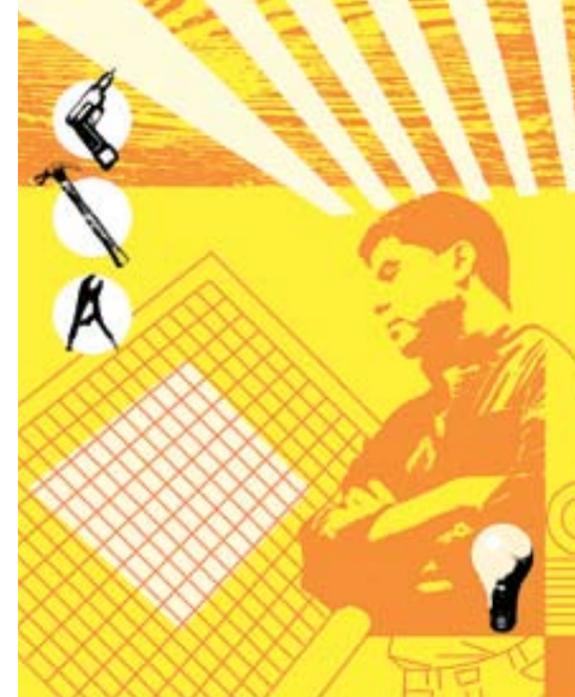
DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

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

## EN CONCRETO

### Ranking de proveedores ferreteros y de la construcción

# Mayoristas al por mayor



Nuevamente, los ferreteros eligieron por categoría de producto, los mejores proveedores del mercado.

Un sondeo entre cerca de 150 ferreterías (las 120 del 2007 y otras de la base de datos de TYT) determinó los proveedores que marcharían a la cabeza en el mercado, según las distintas categorías de producto.

La empresa encargada de realizar este estudio fue API SIGMADOS. Se contactó por teléfono a las ferreterías y en algunos casos tuvieron que recogerse los datos personalmente.

A cada ferretero, se le solicitó que votara por el mayorista de cada categoría, que consideraba era su mejor aliado.

Específicamente, a cada uno de los ferreteros se le solicitó que por cada una de las categorías indicara cuáles eran sus mejores proveedores en artículos ferreteros y materiales de construcción.

Entre los hallazgos que pueden encontrarse este año, es que Abonos Agro sigue liderando en el mercado, pues apareció en 7 categorías en el primer puesto y en otras aparece, pero en otras posiciones.

Posteriormente, Distribuidora Arsa conquistó 3 primeros puestos y en otras categorías aparece bien posicionada.

Igualmente, aunque no conquistó primeros sitios, Transfesa también fue de los proveedores más mencionados por los clientes.

Así por ejemplo, Abonos Agro domina las categorías de loza sanitaria, madera, pisos y cerámica, tanques para agua, techos, fregaderos y herramienta eléctrica.

Por su parte, Distribuidora Arsa obtuvo primeros puestos en grifería, herramienta manual y jardinería.

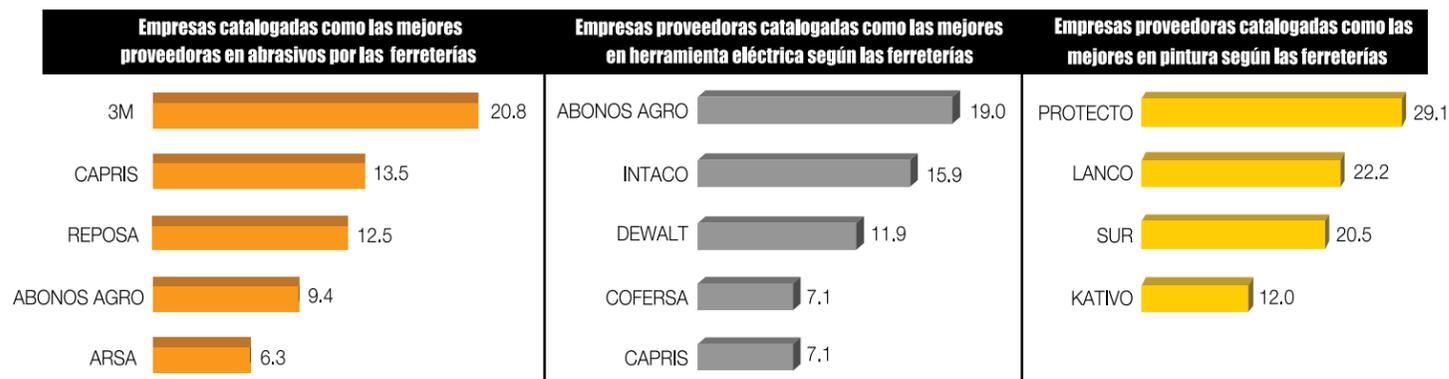
En abrasivos, que una de las líneas que genera mucha competencia en el sector, aparece en primer puesto 3M, seguida

Capris, Reposa y Abonos Agro. En cuanto a materiales de construcción, por ejemplo, con el cemento, Holcim aparece en primer lugar con 50 votos, seguido de Cemex con 33.

En la parte de block, el primer puesto fue para Corporación Pedregal con 21 menciones y Productos de Concreto de segundo, con 15.

En lo referente al mercado de pinturas, Protecto (Kativo) aparece con 34 votos, seguido de Lanco con 26 y Sur con 24.

En los gráficos están representadas las categorías de producto más importantes:



EMPRESA	VOTOS	TELÉFONO	PÁGINA WEB	UBICACIÓN
<b>Abrasivos</b>				
3M	20	277-1000	www.3m.com	Heredia, Santo Domingo
Capris	13	290-0102	www.capris.co.cr	La Uruca, San José
Reposa	12	272-4066	ND	Curridabat, San José
Abonos Agro	9	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
<b>Adhesivos</b>				
3M	22	277-1000	www.3m.com	Heredia, Santo Domingo
Distribuidora Arsa	16	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
Reposa	12	272-4066	ND	Curridabat, San José
Intaco	10	211-1717	www.intacocr.com	San José, centro
Lanco	9	438-2257	www.lancopaints.com	Alajuela, El Coyol
<b>Arena y piedra</b>				
Pedregal	10	298-4242	www.pedregal.co.cr	Belén, Heredia
Holcim	5	205-3000	www.holcim.com/cr	Alajuela, San Rafael
Quebrador del Sur	5	772-0378	www.quebradoresdelur.com	Pérez Zeledón, San José
Tajo Lindora	5	282-3216	ND	Pozos de Santa Ana, San José
<b>Bombas para agua</b>				
Durman	26	212-5888	www.durman.com	Tibás, San José
Importaciones Campos Rudín	20	257-4604	ND	Guadalupe, San José
Grupo Inca	4	282-2728	www.incainternacional.com	Santa Ana, San José
<b>Block</b>				
Corporación Pedregal	21	298-4242	www.pedregal.co.cr	Belén, Heredia
Productos de concreto (Holcim)	15	205-3000	www.pc.cr.cr	Alajuela, San Rafael
<b>Carritos y baldes</b>				
Espartaco	30	272-4603	metalgrupscr.com	Curriabat, San José
Abonos Agro	29	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
Metálica Imperio	5	293-3737	Nt	Belén, Heredia
Imacasa	5	293-4542	www.imacasa.com	Heredia, Barrial
Distribuidora Arsa	3	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
<b>Cemento</b>				
Holcim	50	205-3000	www.holcim.com/cr	Alajuela, San Rafael
Cemex	33	201-8200	www.cemexcostarica.com	Escazú, San José
<b>Cerrajería</b>				
Indudi	22	293-5454	www.indubi.com	Heredia, Barrial
Distribuidora Arsa	14	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
Abonos Agro	13	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
Cofersa	9	233-8744	www.cofersa.net	Santa Ana, San José
<b>Fregaderos</b>				
Abonos Agro	33	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
Inasa	17	282-6366	Nt	Santa Ana, San José

EMPRESA	VOTOS	TELÉFONO	PÁGINA WEB	UBICACIÓN
<b>Fregaderos</b>				
Transfesa	10	210-8989	www.transfesacr.com	Pavas, San José
Distribuidora Arsa	9	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
<b>Grifería</b>				
Distribuidora Arsa	31	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
Transfesa	19	210-8989	www.transfesacr.com	Pavas, San José
Grupo Importador Oriente MK	16	290-6768		
Abonos Agro	15	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
Cofersa	4	233-8744	www.cofersa.net	Santa Ana, San José
<b>Herramientas agrícolas</b>				
Imacasa	35	293-4542	www.imacasa.com	Heredia, Barrial
Cofersa	10	233-8744	www.cofersa.net	Santa Ana, San José
Distribuidora Arsa	9	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
<b>Herramientas eléctricas</b>				
Abonos Agro	24	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
Intaco	20	211-1717	www.intacocr.com	San José, centro
Black & Decker	15	257-5716	-	San José, centro
Cofersa	9	233-8744	www.cofersa.net	Santa Ana, San José
Capris	9	290-0102	www.capris.co.cr	La Uruca, San José
<b>Herramientas manuales</b>				
Distribuidora Arsa	20	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
Cofersa	19	233-8744	www.cofersa.net	Santa Ana, San José
Transfesa	10	210-8989	www.transfesacr.com	Pavas, San José
Abonos Agro	8	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
<b>Jardinería</b>				
Distribuidora Arsa	14	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
Imacasa	14	293-4542	www.imacasa.com	Heredia, Barrial
Transfesa	13	210-8989	www.transfesacr.com	Pavas, San José
Abonos Agro	8	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
<b>Láminas de fibrocemento y gypsum</b>				
Amanco	58	209-3400	www.amanco.com	Belén, Heredia
Tecni Gypsum	22	272-0265	www.tecnigypsum.com	San Francisco De Dos Ríos, San José
Macopa	20	233-1233	www.macopa.com	Guadalupe, San José
<b>Loza sanitaria</b>				
Abonos Agro	34	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
Valco	23	252-2222	www.valcosa.com	Hatillo, San José
<b>Madera</b>				
Abonos Agro	19	212-9300	www.abonosagro.com	San José centro
Amanco	10	209-3400	www.amanco.com	Belén, Heredia

EMPRESA	VOTOS	TELÉFONO	PÁGINA WEB	UBICACIÓN
<b>Mangueras</b>				
Productos Plásticos Sirena	47	235-8005	Nt	Tibás, San José
Durman	17	212-5888	www.durman.com	Tibás, San José
<b>Materiales eléctricos</b>				
Eléctrico Ferretero	26	286-2828	www.electrico.com	San Francisco De Dos Ríos, San José
Bticino	11	239-0472	www.bticino.co.cr	Barrial, Heredia
Cosmac	11	260-7575	Nt	Santo Domingo, Heredia
<b>Mecate</b>				
Findeca (Dist. Joaquín González)	15	225-3541		Guadalupe, San José
Distribuidora Arsa	14	285-4224	www.disarsa.com	Guadalupe, San José
<b>Pintura</b>				
Protecto - Kativo	34	240-2217	www.protecto.net	Moravia, San José
Lanco	26	438-2257	www.lancopaints.com	El Coyol, Alajuela
Sur	24	211-3800	www.gruposur.com	La Uruca, San José
<b>Pisos y cerámica</b>				
Abonos Agro	16	212-9300	www.abonosagro.com	San José, centro
Cerámicas Mundiales	14	219-4343	www.ceramicasmundiales.com	San Francisco De Dos Ríos, San José
Ceinsa	12	250-5656	fherrera@grupointeca.com	San Francisco De Dos Ríos, San José
<b>Productos Químicos</b>				
Central de Servicios Químicos	41	278-5057		Ochomogo, Cartago
<b>Solventes</b>				
Solasa	15	438-0353	Nt	Ciruelas, Alajuela
Celco	10	279-9555	Nt	Ochomogo, Cartago
Sur Química	9	211-3800	www.gruposur.com	La Uruca, San José
Transmerquin	8	537-0010	www.transmerquin.com	Ochomogo, Cartago
<b>Tanques para agua</b>				
Abonos Agro	17	212-9300	www.abonosagro.com	San José centro
Casa del Tanque	12	227-3722	www.lacasadeltanque.com	San José centro
<b>Techos</b>				
Abonos Agro	50	212-9300	www.abonosagro.com	San José centro
Metalco	16	247-1100	www.metalco.net	Tibás, San José
<b>Tornillos</b>				
Torneca	81	207-7740	www.torneca.com	Curriabat, San José
Tornillos La Uruca	15	256-5212	www.tornilloslauruca.com	La Uruca, San José
<b>Tubería</b>				
Amanco	54	209-3400	www.amanco.com	Belén, Heredia
Durman	45	212-5888	www.durman.com	Tibás, San José
Abonos Agro	27	212-9300	www.abonosagro.com	San José centro



# Abrasivos indispensables

*Especial*

Metabo y Grinding son las marcas de discos abrasivos que registran mayores compras. Los representantes de estas marcas invierten en cifras cercanas al millón y quinientos mil dólares respectivamente.

Los abrasivos son de esos productos que no pueden faltar en una ferretería. Si usted es dueño de un negocio, debe tener discos de corte y desbaste, así como lijas y todos los accesorios que forman parte de la familia de los abrasivos. En el mercado hay abrasivos alemanes, brasileños, colombianos, americanos, europeos, chinos y hasta centroamericanos. La situación de estos productos es buena porque dinamiza al sector ferretero.

Tome en cuenta que lo recomendable es negociar con representantes que le ofrezcan respaldo en sus compras y garantía de stock. Hace poco tiempo, se descubrió una falsificación de discos abrasivos. Se trató de imitaciones de discos Metabo, sin embargo, la pericia de Capris, representantes de esta marca alemana el país, actuaron a tiempo y pudieron prevenir a los clientes.

### Liderazgo comprobado

Los abrasivos son productos de alta rotación, sobre todo los que ofrecen un mayor rendimiento. En el país, los discos Metabo registran entradas por un valor cercano a los 800 mil y un millón de dólares anuales. Grinding en segundo lugar, registra compras cercanas a los 490 mil dólares y Pferd de 450 mil dólares. Premium Flex entre todos los representantes, reúnen compras cercanas a los 300 mil dólares anuales. Los datos anteriores muestran compras anuales en discos, mientras que en lijas de agua y para madera, la empresa 3M se sitúa en el primer lugar, con compras cercanas al millón qui-

nientos mil dólares. Fandelli y Norton ocupan el segundo y tercer lugar respectivamente en compras de lijas. Es importante señalar que, el mercado asiático a pesar de que dispone de productos abrasivos en una amplia diversidad, no representa mayor peso en el mercado.

### Importaciones

Las importaciones de abrasivos son altas. La partida arancelaria de los discos corresponde a la número 6804230090, mientras que la de las lijas es la 6805201000. Datos proporcionados por la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) señalan ingresos de producto, de los diversos países del mundo.

### Importaciones de partidas seleccionadas Acumulado Junio 2007. (Us\$ y kilogramos)

Sac	Valor	Peso
(Discos) 6804230090	545.889,0	67.383,0
(Lijas) 6805201000	461.472,0	98.641,0

Fuente: Procomer.

**metabo**<sup>®</sup>  
work. don't play.



Productos de Calidad



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

Pida su catálogo a su representante al teléfono: 519-5050

# Lo nuevo de



## Discos para concreto, metal y ultra finos.

Por Cofersa

**C**onsorcio Ferretero de San José (COFERSA) lanza al mercado los nuevos discos abrasivos de corte y desbaste NEO, discos con una altísima calidad y un excelente rendimiento.

Los discos NEO son el resultado de varios años de investigaciones en las plantas de producción, dando como resultado discos de excelente calidad y un precio muy competitivo, de hecho es posible comprar por cada disco de la competencia, tres de NEO.

Nuestro programa de investigación y desarrollo de productos garantiza la fabricación de estos, con altos estándares de calidad.

Comparando estos productos con los que de otras marcas, determinaron que los NEO ofrecen un rendimiento mayor en un 5%.

Estos discos abrasivos están disponibles en los tamaños de 4 1/2", 7", 9" y 14", y los hay para concreto, metal y ultra finos.

Actualmente esta marca se comercializa en Argentina, Ecuador, Paraguay, Venezuela, Brasil y México, donde han tenido muy buenos resultados en ventas.

Cofersa garantiza que estos productos y estamos seguros que van a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

### Los clientes hablan de NEO

El Sr. Víctor Méndez, del Depósito Luky en San Antonio de Coronado, nos dice:

"Los clientes los llevan por que afirman que tienen un estándar de calidad muy bueno, así como que el precio es muy ventajoso".

Con él coincide José y Víctor Monge de Distribuidora Los Ángeles en Santo Domingo de Heredia, quienes afirman que en su caso, son los discos de corte ultra fino, los que más movimiento han tenido: "Mis clientes me dicen que el tipo de corte y el rendimiento que dan estos discos es muy bueno además de que el precio es muy cómodo".



## Más innovación

En la industria se tardó 50 años para reemplazar un disco de corte de metal de 4 mm., por uno de 3.2mm., 15 años para llevarlo a 2.4 mm, 10 para dejarlo en 1.6mm., 1 año para llevarlo a 1.2 mm. Y en los últimos 6 meses se pasó de 1.2mm., a 1 mm., y ahora se sustituirá por el de 0.8 mm.

Estos cambios en los discos fueron consecuencia del desarrollo tecnológico, lo que redundará en discos más rápidos, lo que hace que los usuarios reciban mayores beneficios.

### NEO

Ya puede encontrar los Discos NEO en las mejores Ferreterías y Almacenes de todo el país.

# La mejor calidad al mejor precio



Oficinas Centrales

Tel: (506) 205 2525 • Fax: (506) 205 2424

Pozos de Santa Ana, de la entrada principal de Hules Técnicos 200 metros este.



# “Todas quieren llamarse Metabo, pero Metabo solo hay una”

Metabo posee una solución en discos abrasivos para cada necesidad, aportando altos índices de calidad en cada uno de sus productos.

Por Capris

Una de las cartas de presentación de los discos Metabo es que representan una solución para cada necesidad, aportando especialización, calidad, economía y rendimiento para el usuario.

Capris, como representante de Metabo en el país, ha desplegado una fuerte campaña para que los usuarios finales conozcan en detalle estas diferencias y ventajas a su vez, del producto Metabo, para que el gremio ferretero pueda recomendar el disco de manera apropiada.

Entre las múltiples soluciones que Metabo presenta al mercado se encuentran estas categorías:

**Flexirapid: Discos de 1.6 mm y de 1.9 mm de espesor**

El Flexirapid Super, es un disco de avanzada pues tiene la propiedad de ser un disco muy delgado, de alta dureza. Permi-

tiendo que el tiempo de corte sea mucho más rápido por la velocidad generada. Es especial para corte de aceros de toda clase e inoxidables, menos ruido, sin rebabas y con menos chispas.

**Flexiamant: Discos de 2 mm y de 2.5 mm de espesor**

Esta es una categoría con mucha variedad; que va desde el disco de alta rapidez en el corte de metal como el Flexiamant Super, que es el ideal para aceros en general.

También hay discos con la especialidad de corte de aceros no ferrosos, el cual tiene buena potencia de corte y es de larga vida útil, por lo que realizará más cortes por disco. Otra especialidad es el disco de corte para piedra, tanto natural y artificial, así como, otros que le ayudarán de manera eficiente en el corte de cerámica, azulejos o ladrillos recocidos.

Al ser Flexiamant uno de los discos más veloces en su categoría, el usuario obtiene mayor rendimiento y ahorra más tiempo en el proceso de sus trabajos.



En la familia Flexiamant Super, también se encuentra el modelo Pipeline, que es un disco de doble propósito, pues corta, esmerila y rectifica soldaduras defectuosas.

**Novoflex: Disco para uso Universal de 2.5 mm y de 3 mm de espesor**

Este disco cuenta con la calidad Metabo, y entra en la relación calidad - precio, es de uso Universal tanto para corte de hierro y acero así como para piedra natural y artificial, e inclusive hay discos para esmerilar de uso universal.

**Discos de lámina de lija**

Precisamente, pensando brindar mayores soluciones para el trabajo de los usuarios, Metabo también cuenta con discos de lija para usar en madera, plástico y acero, así como en aceros inoxidables, en todos los diferentes diámetros e igualmente soportes o platos de apoyo en todos los diámetros.

Dentro de esta misma categoría de los discos Flaps de lija hay para acero inoxidable y hierro

negro, rectos y con inclinación de 15 grados para un mejor aprovechamiento.

Una nueva línea de Metabo son los discos de 1mm de grueso para materiales muy delgados. Por ejemplo, para carrocerías, con la ventaja de que evita vibraciones y que el material se caliente.

No hay duda de que Metabo tiene una alta especialidad en discos, pregunte por el plano-grama completo disponible para todo el gremio ferretero

“Una de las ventajas al usar los discos Metabo es que si el usuario utiliza una máquina de baja calidad con uno de nuestros discos, obtendrá un mayor rendimiento y le ayudará a evitar que su esmeriladora se funda por exceso de presión”, señala Francisco Calderón, Coordinador del área ferretera.

Calderón indica que lo ideal es usar esmeriladoras y discos Metabo, ya que “un buen disco con una buena máquina asegura un mejor rendimiento, calidad en el trabajo, economía tanto en material como en tiempos de trabajo”.

## Variedad para todo tipo de trabajo: Especial, Piedra, Metal, Metal Ferroso (Universal)



### Flexirapid Super

Calidad A 46-U

- Gran rapidez de corte
- Aceros en general, incluso inoxidables

- La más reciente generación de discos de gran rendimiento extradelgados especiales para corte de aceros de toda clase
- No contiene hierro, azufre ni cloro
- Para realizar cortes sin ruido, sin rebabas y con menos chispas

Código	Clase de calidad	Diámetro x grosor x perforación mm	Modelo	Nº de revoluciones máx./min	Unidad de embalaje	Nº de pedido
505084	A 46-U	115 x 1,6 x 22	—	13.300	25	6.16219
505086	A 46-U	150 x 1,6 x 22	—	10.200	25	6.16224
505087	A 46-U	180 x 1,6 x 22	—	8.500	25	6.16226
505088	A 36-U	230 x 1,9 x 22	—	6.600	25	6.16228



### Flexiamant Super

Calidad A 36-T

- Uso universal en Acero
- Gran duración

- Disco Universal para el corte de metales
- Buena potencia de corte y larga vida útil
- Más cortes por disco

Código	Clase de calidad	Diámetro x grosor x perforación mm	Modelo	Nº de revoluciones máx./min	Unidad de embalaje	Nº de pedido
505031	A 36-T	150 x 2 x 22	—	10.200	25	6.16109
505033	A 36-T	180 x 2 x 22	—	8.500	25	6.16111
505034	A 36-T	230 x 2,5 x 22	—	6.600	25	6.16115



### Novoflex

Calidad C 30

- Corte universal de piedra y marmol de todo tipo

- Uso universal para corte de piedra natural y artificial
- Buena potencia y larga vida útil

Código	Clase de calidad	Diámetro x grosor x perforación mm	Modelo	Nº de revoluciones máx./min	Unidad de embalaje	Nº de pedido
505270	C 30	100 x 2,5 x 16	—	15.300	25	6.16441
505272	C 30	115 x 2,5 x 22	—	13.300	25	6.16455
505274	C 30	180 x 3 x 22	—	8.500	25	6.16451
505276	C 30	230 x 3 x 22	—	6.600	25	6.16453



# Grinding 360° de Soluciones Abrasivas



Más de 30 años de investigación y desarrollo convierten a Grinding en el líder en el mercado italiano de Abrasivos. Esta posición de vanguardia ha traspasado fronteras, y hoy día la marca mantiene una importante presencia comercial en todos los continentes. La Empresa forma parte del conglomerado industrial SAINT GOBAIN ABRASIVES (SGA), único fabricante a nivel internacional especializado en los tres principales tipos de abrasivos: rígidos, flexibles y super-abrasivos. SGA cuenta con un recurso humano de 16,000 personas, unidades de producción en 28 países, y más de 250,000 productos. La composición exclusiva de los discos Grinding es el resultado de la óptima selección de las materias primas y un estricto y continuo proceso de control de Calidad. El proceso productivo está certificado mediante la norma ISO 9001 / 2000. Los productos están conceptualizados para el cumplimiento simultáneo de tres objetivos: la superioridad en el rendimiento, el más alto grado de seguridad, y la máxima versatilidad. Como consecuencia del primer factor, los productos son especificados para labores abrasivas industriales en las

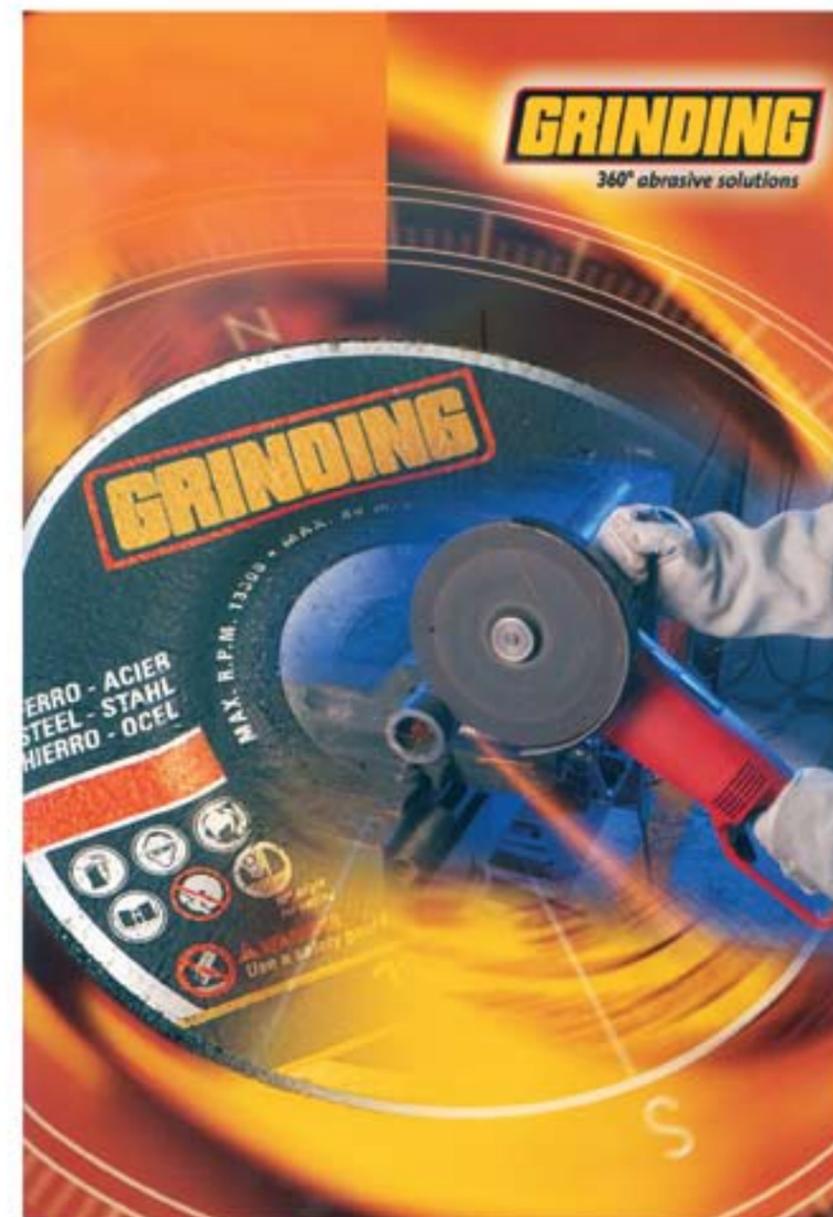
que se requiera alcanzar la mayor relación de rendimiento, normalmente expresada en número de cortes por milímetro de desgaste de abrasivo, sin dejar de lado el nivel de trabajabilidad del disco. El equilibrio de ambos aspectos da como resultado una eficiente solución abrasiva que maximiza la relación beneficio/costo. En lo relativo a salvaguardar la integridad del operador, la Empresa ratifica su compromiso en estricto apego al cumplimiento de la normativa europeo de seguridad EN 12413 (abrasivos aglomerados), EN 13236 (abrasivos diamantados) y EN 13743 (abrasivos flexibles). También los productos satisfacen las normas de la Organización para la Seguridad de los Abrasivos (oSa), y Federación Europea de Productores de Abrasivos (FEPA). El proceso de producción cuenta con la certificación ISO 14001 / 2004 relativa a la administración medioambiental. La conjunción de todos estos elementos conduce al nivel de especialización y excelencia de Grinding como la única marca que ofrece productos con 360° de Soluciones Abrasivas. Gracias al proceso continuo de investigación y al profundo conocimiento de las exigencias del

mercado, la Empresa cada año renueva su línea a través del lanzamiento de productos que imponen nuevos estándares de aplicación y rendimiento. Un ejemplo está representado mediante los discos delgados de corte rápido HD MF que fiel al objetivo de la versatilidad, ofrece un excelente desempeño en diversas aplicaciones de corte de planchas, chapas, tubos sólidos y perfiles en acero inoxidable, zinc y metal, teniéndose como ventajas:

- Producto libre de hierro y azufre para aplicaciones confiables en el sector nuclear y alimenticio.
- Alto estándar de rendimiento del disco.
- Fácil maniobrabilidad y confort en la labor de corte.
- Corte de gran precisión. Mínima vibración y gran estabilidad durante la operación.
- Mínima pérdida de material y reducida producción de polvo.
- Obtención de corte sin rebordes.
- Reducción en el tiempo de corte de hasta el 50% respecto a los abrasivos convencionales
- Ahorro en el costo de la mano de obra.
- Menor esfuerzo de herramienta eléctrica.
- Reducido consumo de energía.
- Bajo nivel de ruido.

- Poca emanación de chispa. En la búsqueda de la óptima solución para cada aplicación, la Empresa pone también a disposición discos de corte rápido específicos para ser empleado en terrazo, piedra y concreto (HD MC) y aluminio (HD NF). La oferta de productos rígidos se complementa con soluciones abrasivas para desbaste y corte para materiales ferrosos y no ferrosos. Los discos pueden ser planos o con centro deprimido, y para máquinas fijas o portátiles. Los diámetros a disposición van desde los 75 mm hasta los 400 mm. Las soluciones abrasivas flexibles (discos lija) y los discos laminados tipo FLAP se presentan en diámetros de 115 mm y 180 mm, en tamaño de grano de 120 hasta 24 dependiendo del producto. La variedad de discos diamantados incluye los de corona continua, segmentada y los turbo, cuya selección dependerá del tipo de aplicación. Sólo los productos Grinding le ofrecen 360° de Soluciones Abrasivas. Por esta razón en VALVULAS Y CONEXIONES URREA, S. A. estamos orgullosos de representar a tan prestigiosa marca y de ofrecerle al mercado ferretero un producto de la más alta calidad al precio justo.

## VALCO... Marcas Líderes en Calidad y Desempeño



## Seguridad y Rendimiento



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

# Más de un siglo de innovación y desarrollo

Los abrasivos están conformados por granos abrasivos, una malla u otro tipo de respaldo. Dependiendo de la conformación pueden ser rígidos (Ruedas, discos de corte y desbaste) o flexibles (Lijas de agua, discos de fibra, telas, etc.) y sus funciones básicas son el corte y desbaste de toda clase de superficies.

Por Torneca

En el mercado de Costa Rica, existen muchas marcas. Algunas de ellas, no cumplen con los requisitos mínimos de calidad, y algunas pocas, superan por mucho los estándares establecidos.

Entre estas últimas encontramos la reconocida marca CARBORUNDUM, distribuida en Costa Rica, por Torneca. CARBORUNDUM ha sido una marca icono en la historia de la humanidad, participando durante más de un siglo de historia en eventos de trascendencia mundial.

Fue fundada el 21 de Septiembre de 1891, como "Carborundum Company", en la ciudad de Monongahela - Pennsylvania, por Edward Goodrich Acheson quien desarrollaba una serie de experimentos con carbón, fundiéndolo eléctricamente. El resultado, un producto de brillante aspecto capaz de raspar vidrio, descubrió así el carburo de silicio; primer abrasivo artificial, conocido inicialmente como CARBORUNDUM.

## Innovación

Pero este es solo el comienzo en una vida de permanente



innovación en CARBORUNDUM, y de lanzar al mercado productos de alta calidad, dando siempre el primer paso, algunos de estos son:

- El primer paso en la fabricación de productos abrasivos con carburo de silicio
- El primer paso en la utilización de respaldo de poliéster para abrasivos recubiertos
- El primer paso en los avances en abrasivos cerámicos
- El primer paso en desarrollar un sistema de resina urea para papel y tela, logrando abrasivos flexibles impermeables.
- La primer patente de discos de fibra.

Además de estos 100 años de desarrollo en tecnología de productos abrasivos, CARBORUNDUM monitorea constantemente a través de la red de distribuidores como Torneca, o directamente, que los niveles de servicio contribuyan a maximizar la productividad en sus diferentes aplicaciones, ya sea formación, limpieza, acabado, matizado y pulido de los diferentes productos de la industria pesada y liviana.

El compromiso de CARBORUNDUM es continuar invirtiendo grandes sumas de dinero a nivel mundial, en la permanente investigación para el desarrollo de

más y mejores soluciones tecnológicas, que a su vez, ahorren a las industrias y a los profesionales tiempo y dinero, y que permitan productos finales con altos contenidos de calidad y funcionalidad capaces de competir en un mercado global. Amigo Ferretero, si todavía usted no es un distribuidor de uno de los abrasivos con los estándares más altos a nivel mundial, le invitamos a contactarnos a través de Torneca, y desde ya le aseguramos una satisfacción completa de sus clientes, una mayor rotación de sus inventarios, y por lo tanto, más y mejores ganancias.



# CARBORUNDUM

Más de 100 años ofreciendo tecnología, innovación y calidad en productos abrasivos.

DISTRIBUIDO POR



18.000 TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS



# NORTON



SU SEGURIDAD NUESTRA PRIORIDAD

Líder  
mundial  
en abrasivos

Cualquiera que sea el proceso industrial: terminación de un mueble, la finalización de las aspas de la turbina de un avión, alisar un semiconductor de un componente o un chip electrónico, involucra el uso de productos abrasivos.

**NORTON**, fundada como empresa en 1885 en Worcester, Massachussets, se constituye en una marca líder mundial en Abrasivos y esta presente alrededor del mundo en los diferentes mercados: metalmecánica, aeroespacial, rodamientos, trabajo de madera, fundición, automotriz, herramientas de corte, repintado automotriz, vidrio, aficionados del mercado D.I.Y. etc. con mas de 250.000 tipos y tamaños de ruedas y discos, incluidos diseños especiales para aplicaciones específicas y mas de 38.000 tipos de productos recubiertos (lijas) con una gran variedad de granos y respaldos y una importante cantidad de productos súper abrasivos o productos de diamante.

Nuestros productos son vendidos a través de diversos canales. En Costa Rica, TRANSACCIONES FERRETERAS, TRANSFESA, hace un papel protagónico, pero un factor muy importante y en lo que **NORTON** trabaja permanentemente es en la integridad y seguridad de los diferentes operarios y usuarios de los productos **NORTON**. Los usuarios y sus supervisores deben estar en la capacidad de evaluar las situaciones de riesgo que envuelven estas operaciones y como adquirir comportamientos seguros en todos los niveles de la industria.

Detrás de cada producto (Discos de corte y desbaste, lija de agua, discos de fibra, ruedas, piedras de afilar, Lija amarilla G-125. etc.) hay un cuidadoso seguimiento al proceso de producción y toda clase de pruebas y ensayos en los mas avanzados laboratorios que permiten garantizar que los productos que salen al mercado tienen los mas altos estándares de calidad, garantizando de esta forma procesos seguros.

De la misma forma, para garantizar un adecuado uso y aplicación de los productos realizamos permanentemente capacitaciones, directamente y a través de nuestro canal de comercialización igualmente acompañamos los procesos industriales en el sitio de trabajo de los operadores guiándolos en aplicación. Esta disciplina funciona con éxito a lo largo de todo centro América y en Costa Rica es muy bien impartida también por TRANSACCIONES FERRETERAS, TRANSFESA.



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

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

# NORTON



Líder  
mundial  
en abrasivos



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

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

# Si busca soluciones piense en 3M

La familia de los abrasivos se renovará en Noviembre.

# en 3M

Por 3M

En 3M están caracterizados por la gran diversidad de productos abrasivos. En variedad de tamaños, para diversos usos y de alta calidad, disponen a nivel mundial de 70 mil productos y a nivel nacional de 2500.

Así que si busca soluciones, definitivamente piense en 3M.

De todo en discos de corte y desbaste, pliegos bandas, lijas y rollos, tanto para el canal ferretero como para el industrial.

Y es que 3M es líder en muchas líneas, razón por la que durante los próximos meses y antes de que termine el 2007, esta empresa realizará un relanzamiento de productos.

### Para cada necesidad

3M anuncia que la familia de los abrasivos, no solo cambiará de imagen, sino que se reforzará. De acuerdo con José Daniel Arguedas, Representante de Ventas de 3M, en octubre, se hará la introducción de un producto que no tiene competencia en el mercado.

Se trata de un disco nuevo denominado "Clean Sanding", que es especial para el área automotriz.

"Son discos nuevos, pero libres de polvo, como característica importante brinda una mayor

absorción al polvo", contó Arguedas.

Esa es una de las muchas soluciones integrales que ofrece 3M, para cada necesidad ya sea para aplicaciones en madera, en metal o para otras especialidades.

Toda la línea de los abrasivos va a sorprender al mercado, por ejemplo, la familia de los rollos traerá un nuevo producto, tanto en tela como en papel.

Por supuesto, que todo de calidad, más fuerza, más durabilidad y con el respaldo de más de 30 años de 3M.

Ya lo sabe, también las especialidades en discos, rollos, bandas, así como las lijas y los acondicionadores, las ruedas, entre mucho más serán parte del relanzamiento para el mes de Noviembre.

Así que en una ferretería no deben de faltar los productos de 3M, según José Daniel Arguedas, por cuestión de liderazgo de marca, de prestigio, de calidad y de garantía.

"3M va más allá de una venta, en esta empresa siempre va a haber algo que pueda brindar una solución".

Igualmente, la empresa posee una sala especial de entrenamiento para los distribuidores de las diferentes áreas, donde se



brindan capacitaciones dependiendo de la necesidad del cliente.

"Es que en 3M hemos dejado de dar charlas técnicas. Ahora lo que hacemos es dar demostraciones con los productos", indicó el representante de ventas.

José Daniel Arguedas, Representante de Ventas de 3M, indicó que en octubre, la empresa hará la introducción de un producto que no tiene competencia en el mercado.



Los Sistemas Abrasivos 3M incluyen una gran variedad de productos que tienen aplicación en operaciones de desbaste, pulido y acabado de metales, madera, plásticos, mantenimiento automotriz y en la industria en general.

Centro de Atención de Llamadas 3M Costa Rica  
Tel: 8000-INNOVA (800-046-6682)





# Abrasivos con mayor rendimiento CEL

Una amplia diversidad de abrasivos, de las marcas Dewalt y Digiblades, caracterizados por brindar más durabilidad y por ser de alta calidad, distribuye la empresa Cel Internacional S.A. *Por Cel Internacional S.A.*

General de CEL, el rendimiento de estos discos es 100 veces mayor que un abrasivo corriente.

"Por una inversión económica, el cliente final va a obtener un buen desempeño" dijo Elizondo. Estos discos se especializan en cortes de concreto, cerámica, mármol, asfalto, ladrillo, mientras que los de sierra circular son ideales para cortes de madera, como melamina y aluminio.

## Diversidad

Estos discos de Dewalt, están disponibles en diversidad de tamaños y son garantizados. Los discos diamantados se ofrecen desde 4", 4 1/2", 7", 9", 12" hasta 14". Mientras que los de sierra circular están disponibles desde 7 1/4", 8 1/4", 10" hasta 12". De acuerdo con el Gerente de CEL, Dewalt, en la parte de los abrasivos ofrece una línea de lujo Premium alemana, que da un rendimiento mayor, mide 3.32,

son discos más delgados y realizan cortes especiales en acero inoxidable

Así que tome nota, porque si usted lo que necesita para su negocio es ofrecer discos de corte, que den mayor rendimiento, llame a CEL internacional al teléfono 432-5868.

En Cel también distribuyen accesorios de un amplia variedad de marcas además de las Dewalt y Digiblades, Black & Decker, Clark, Windmerg y Westbend.

Si usted necesita estos productos llame a CEL Internacional, porque aquí encontrará desde discos diamantados para cortar asfalto hasta discos para cortes de acero inoxidable. Según Luis Elizondo, Gerente

**CEL**  
INTERNACIONAL S.A.  
¡La línea más completa de accesorios!

**DEWALT**  
**Clarke**

**BLACK & DECKER**  
**SIMPSON**  
Strong-Tie

**SUS PEDIDOS AL: Tel: 432-5868 - Tel/fax: 440-1839**

**metabo**  
work. don't play.

**Flexiarapid super**  
Trennscheibe  
Cut-off wheel  
Type 41  
Bestell-Nr. 16224  
150x1.6x22.2mm  
6x1/16x7/8"  
10.185 min<sup>-1</sup>  
max. 80 m/s  
eisen-, schwefel-  
und chlorfrei  
free of Fe + S + Cl  
metabo  
Made in Germany  
10104

## Flexiarapid

Discos de 1.6 mm y de 1.9 mm de espesor

**¡El disco recomendado para aquellas máquinas que no son METABO!**



- El más eficiente en el corte
- Requiere bajo consumo de Watts
- No sobre calienta las máquinas
- Disco de menor espesor

Búsquela en los principales establecimientos del ramo ferretero.  
Pida su catálogo a su representante o llamando al teléfono: 519-5050





# Máquinas copia llaves

## Un negocio y un gancho

Las máquinas para copiar llaves son un negocio y un servicio que bien llevado, puede dejar utilidades directas e indirectas.

"Mientras muchos clientes esperan por su llave, algunos entran a la ferretería y adquieren algún otro artículo. Este es un buen negocio y sirve como gancho para vender otros productos", cuenta David quien atiende una cerrajería en una ferretería y tiene una experiencia de más de 20 años. En el mercado hay todo tipo de máquinas para copiar llaves, así como

Muchas ferreterías han sabido sacarle provecho a sus departamentos de cerrajería. David Ocampo, que tiene más de 20 años de experiencia en el área de cerrajería indica que este es un servicio que buscan mucho los clientes y que genera otras ventas.

otros accesorios para crear todo un departamento de cerrajería en cualquier negocio ferretero: máquinas manuales, automáticas y hasta altamente sofisticadas, así como los kit con exhibidores, los repuestos para las máquinas, los pines, los aros para llaves, las ganzas y hasta las llaves de aluminio están disponibles.

Por ejemplo, la empresa Indudi cuenta con todo este tipo de productos. Por más de 30 años, Indudi ha suplido las necesidades del cerrajero así que si usted está interesado en introducir una cerrajería en su ferretería, tome nota porque esta empresa le brinda al cliente un asesoramiento completo.

Juan Carlos Araya, Proveedor de Indudi, explicó que al cliente se le ofrece un buen servicio, porque le ofrecen un financiamiento completo al ferretero, le asesoran desde como utilizar correctamente una máquina, así como cuál es la que deben tener en los negocios, entre mucho más.

"Para los que apenas se estén introduciendo en el negocio cerrajero se les indica el

machote más conveniente a usar, además de proporcionarles un catálogo para que aprendan a distinguir llaves".

Las máquinas distribuidas por Indudi se importan directamente desde Italia, Estados Unidos y México, son de la marca KABA ILCO

### Funcionalidades necesarias

La máquina Delta Manual, es especial para llaves domésticas. Es importante señalar que esta duplicadora cabe debajo de un expositor de columna. Dispone de una fresa de acero



de alta velocidad, que junto con su motor potente, hace más rápido el trabajo de las llaves de latón alpaca y acero.

Es italiana, pesa 14kgr., y se recomienda en todo tipo de llaves convencionales y tetras. "Es la máquina que debe tener todo negocio", indicó el proveedor de Indudi.

Si su negocio requiere de una máquina más sofisticada, la Nova 2000 es la indicada para duplicar llaves de perfil especial con características especiales.

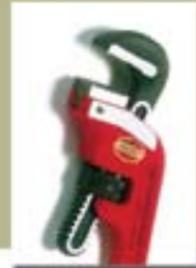
Esta máquina es capaz de copiar y generar llaves de alta seguridad, con precisión y con poca inversión.

"Si es necesario también visitamos al cliente, para hacer las reparaciones correspondientes", contó Juan Carlos Araya.

Juan Carlos Araya, Proveedor de Indudi, explicó que la empresa posee varias soluciones en máquinas para copiar llaves, para los ferreteros que estén interesados en complementar el negocio con una cerrajería.

## Herramientas para el profesional

Adquiéralo en Reimers Industrial



**RIDGID**  
Herramientas para el profesional

**REIMERS**  
INDUSTRIAL

Tel. (506) 290-1020 • Fax: (506) 296-5266 • freimers@racsa.co.cr • www.freimers.com

# KleenGuard\*

Usalos. Amalos.

## Guantes Recubiertos G40

- Excelente destreza en trabajos con objetos pequeños.
- 25% más de productividad vs los guantes de cuero.
- Comodidad y movilidad por ser de nylon.
- Sin costuras para un mejor ajuste.
- Recubiertos con nitrilo sirviendo como aislante de corriente de bajo voltaje.
- Alta Resistencia a la abrasión y corrosión.
- Brindan un excelente agarre inclusive en aceite y grasa.

**Kimberly-Clark**  
Professional

Más información:

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

Costa Rica (506) 298-3183, Guatemala (502) 7888-8100

El Salvador (503) 2319-4551, Honduras (504) 574-8966

Nicaragua (505) 266-6330, Panamá (507) 360-0420

# Masaca un proveedor con muchas soluciones

Masaca tiene su carta de presentación en la variedad, servicio, calidad, garantía y diversidad de productos. Y desde ya anuncian el lanzamiento de una nueva línea agrícola.

El crecimiento que Masaca ha tenido en los últimos tres años, se demuestra con la amplia gama de líneas nuevas que han ido introduciendo al mercado.

Es un hecho que Masaca es más que herrajes, pues además de estas líneas goza de una variedad de productos que lo hacen un proveedor idóneo en el sector ferretero.

Una de los objetivos de Masaca es procurar ofrecer un excelente servicio, así como un amplio stock en productos para abastecer los diversos negocios ferreteros del país, artículos de mucha calidad y garantías atractivas.

De acuerdo con José Rodríguez, Gerente de la empresa, ahora disponen de más mercadería diversa, porque han venido creciendo con líneas de importación más variada, para así poder brindarle más opciones al cliente.

En este sentido, por ejemplo, Masaca es distribuidor de la línea

cometa y desde hace cuatro meses, comercializan cabos de madera para herramientas, en un amplio surtido, así como cabos para martillo, para picos, mazos y hachas.

Precisamente, en este mes, se está introduciendo al mercado una línea nueva agrícola, que cumple con la calidad que exige Masaca para representar un producto.

Así que si usted necesita mantener un stock surtido en su negocio, con productos como: palas, picos, hachas, limas para cuchillo, cucharas de albañil, aspersores de estaca, destornilladores, martillos, mazos, niveles y pistolas de calafateo, así como alicates para electricistas, Masaca comercializa con este tipo de artículos.

Rodríguez explicó que en Masaca van a seguir creciendo durante este año con más líneas nuevas, porque así lo ha dispuesto el Presidente de la compañía

Mario Salazar, en agradecimiento a tantos años de excelente aceptación de la empresa en el mercado.

### Diversidad con calidad

Igualmente, Masaca vende clavos, corrientes con cabeza y sin cabeza; también disponen de tres medidas de grapas para cerca: 3/4, 1, 1 1/4 de pulgada; así como alambres de púas.

Los carretillos de color azul son una línea tradicional en esta empresa y disponen de la línea completa EMT, como los tubos con espesores más gruesos, los conectores, las uniones; así como cajas rectangulares y octogonales, las conduletas y las curvas.

La línea en PVC, es otro de los productos que poseen en la compañía, la que mantienen completa porque también se ofrecen todos los accesorios para presión y sanitario, desde 1/2 hasta 4 pulgadas.



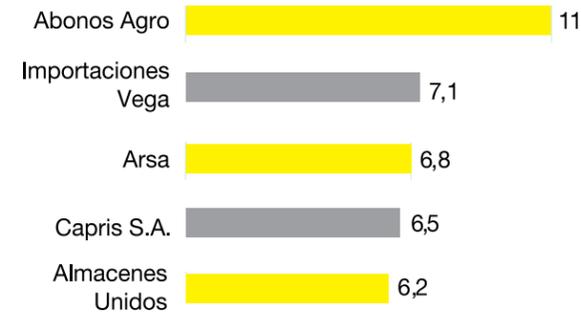
Es un hecho que Masaca es más que herrajes, pues además de estas líneas goza de una variedad de productos que lo hacen un proveedor idóneo en el sector ferretero.



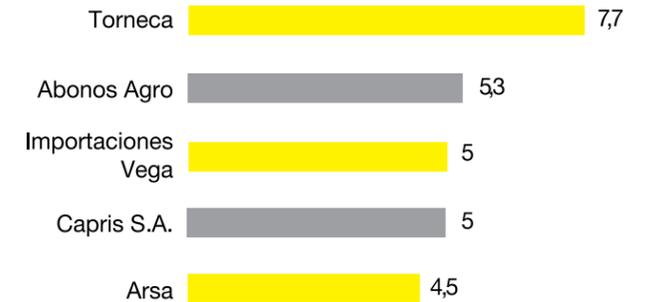
## Muy de cerca con el mercado...

La pasada edición de Expoferretera arrojó muchas cosas, además de inyectarle más dinámica al mercado ferretero y de la construcción, también mostró lo que piensan los integrantes de este sector acerca de los proveedores en general. (Junio 2007 n=337)

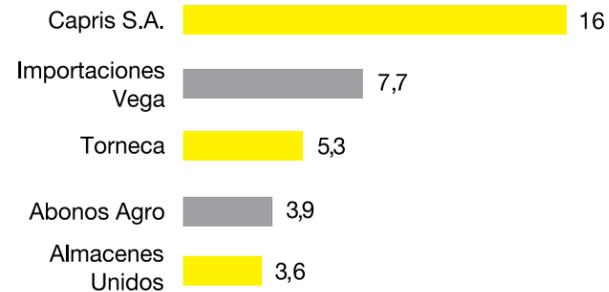
Cinco mejores empresas proveedoras Expoferretera junio 2007



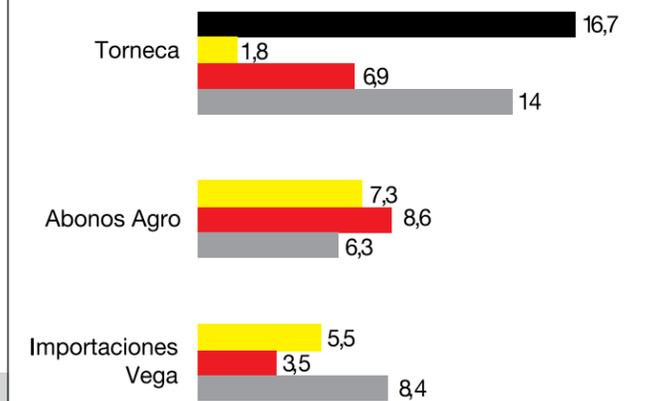
Cinco empresas proveedoras que brindan mejor plazo para pago. Expoferretera junio 2007



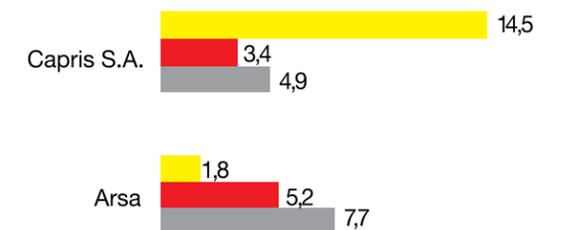
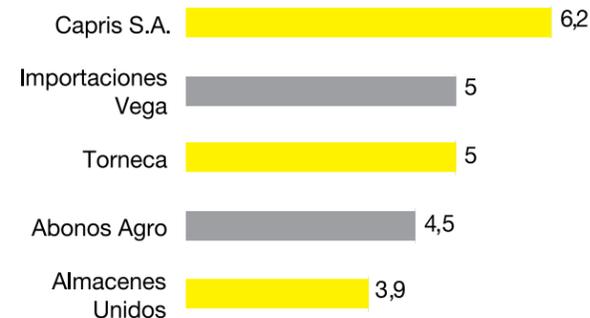
Cinco empresas proveedoras que brindan mejor calidad en sus productos. Expoferretera junio 2007



Mejores plazos ofrecidos por las empresas proveedoras a sus clientes según empresa. Expoferretera junio 2007



Cinco empresas proveedoras que más se preocupan por dar capacitación. Expoferretera junio 2007



■ 15 días ■ 30 días ■ 45 días ■ 60 días



## Puntarenas experimenta un crecimiento acelerado Construcción sigue en

17.39% De acuerdo con Randall Murillo, Director Ejecutivo de la CCC, esto no quiere decir que Guanacaste haya dejado de crecer, por el contrario, esta provincia continúa creciendo, sin embargo no en un aumento acelerado, "lo que sucede es que se ha estabilizado". Puntarenas sí ha mostrado un crecimiento acelerado, superando a Guanacaste, mientras que Limón continúa en último lugar, sin embargo en términos relativos se encuentra en el primer lugar porque la construcción creció en un 104% en la provincia limonense.

Olman Vargas, Director Ejecutivo del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA), explicó que el crecimiento importante de Puntarenas se ha dado en el Pacífico Central, específicamente en Jacó, además de asegurar que para los próximos años habrá un crecimiento importante para el Pacífico Sur. "El mayor crecimiento en construcciones de todo el país lo tiene el cantón de Garabito, es una combinación comercial, turística y de vivienda en condominio", contó Olman Vargas. Definitivamente, el dinamismo en el sector construcción continúa en nuestro país. A Partir de este segundo semestre del año, se empezarán a desarrollar alrededor de 90 a 100 megaproyectos importantes clasificados princi-

palmente como comercio de alto nivel. Según el Director Ejecutivo de la Cámara Costarricense de la Construcción, estos megaproyectos se construirán en Puntarenas y Guanacaste. "También hay algo para San José", dijo Murillo.

### Dinamismo combinado

El Director Ejecutivo de la Cámara Costarricense de la Construcción manifestó que hay dos sectores que marcan la pauta en construcción, el turismo y el desarrollo inmobiliario.

En el caso de Puntarenas, el aumento se muestra desde Jacó, Esterillos y Parrita, en la modalidad de condominios y apartamentos.

"Vienen proyectos importantes para el Pacífico Sur, que están en diseño", aseguró Randall Murillo. Par el sector oeste de San José, también vienen proyectos importantes, según Murillo, además la construcción en vivienda continúa para Cartago, Alajuela y Heredia.

Cartago se ha convertido en una ciudad dormitorio, con un desarrollo urbano importante, porque los precios son más cómodos para vivir que en otras provincias, sin embargo, la población se ha desplazado hacia Alajuela y Heredia. "La tendencia en vivienda está en Heredia, ahí hay un gran dinamismo que va a continuar", dijo Murillo.

El Director Ejecutivo del Colegio Federado de Ingenieros y Arqui-

# aumento

tectos, Olman Vargas, explicó que los cantones de Guanacaste que continúan creciendo son Carrillo, Santa Cruz y Nicoya. En el Área Metropolitana el crecimiento se está dando en San José, Alajuela y Heredia, en alta proporción. "En desarrollos habitacionales uno de los más importantes se empieza a desarrollar en el cantón cartaginés de la Unión de Tres Ríos".

### Déficit acelerado

Datos proporcionados por Randall Murillo señalan que el año pasado en Costa Rica se construyeron 6 millones de metros cuadrados y se espera cerrar en este 2007, con 7.5 millones de m2.

Este gran dinamismo genera un gran déficit de mano de obra, según el Director Ejecutivo de la CCC, el problema es grande porque son cerca de 20 mil trabajadores que hacen falta, de aquí a lo que resta del año.

"El crecimiento en la construcción seguirá y eso es positivo para el país, pero no deja de preocuparnos que va a generar que hagan falta 50 mil trabajadores para el 2008, y 70 mil para el 2009-2010", explicó Randall Murillo.

Y es que la problemática se da porque el crecimiento constructivo también se está presentando en algunos países centroamericanos como Panamá, Guatemala y el Salvador.

La situación del crecimiento constante en metros cuadrados que

se está desarrollando en Costa Rica, genera no solo déficit de mano de obra, sino en materiales para la construcción, según el Director de la CCC, "se está dando el problema de alquilar o comprar equipos para construcción". "Hay escasez de concreto premezclado, de varilla y de otros productos más", dijo Murillo. El mercado costarricense depende en gran medida de la materia prima internacional. En el caso de la varilla, según Murillo, el proble-

ma es que hay crecimiento constructivo alrededor del mundo y eso genera la escasez, "no es falta de capacidad, así que los constructores deben usar su creatividad para sustituir lo que no se puede conseguir", señaló el Director de la CCC. Es alta la demanda constructiva, señala Murillo, que ha obligado a algunas empresas constructoras para que no reciban obras hasta por dos años, porque no tienen mayor capacidad.



Randall Murillo, Director Ejecutivo de la CCC, apunta que en el caso de Puntarenas, el aumento se muestra desde Jacó, Esterillos y Parrita, en la modalidad de condominios y apartamentos. "Vienen proyectos importantes para el Pacífico Sur, que están en diseño".

### DATOS PROPORCIONADOS AL MES DE JUNIO POR LA CÁMARA COSTARRICENSE DE LA CONSTRUCCIÓN

Provincia	M <sup>2</sup> por año			Cantones con más crecimiento			
	2005	2006	2007	Cantón	2,006	2,007	
San José	582,549	864,174	843,494	1	Garabito	177,542	249,486
Alajuela	196,450	434,971	465,266	2	Heredia	182,460	235,028
Cartago	148,792	183,134	236,104	3	Santa Cruz	283,635	230,952
Heredia	311,828	452,204	475,968	4	Alajuela	174,867	194,091
Guanacaste	241,853	659,674	587,462	5	San José	110,085	171,338
Puntarenas	166,304	368,748	629,785	6	Carrillo	170,162	153,761
Limón	50,357	68,637	140,018	7	Santa Ana	219,868	147,713
<b>Total</b>	<b>1,698,133</b>	<b>3,031,542</b>	<b>3,378,097</b>	8	Escazú	227,027	102,569
				9	Liberia	117,806	101,906
				10	La Unión	54,859	91,886

### Junio 2007 el mes con mayor cantidad de metros construidos en la historia de la construcción en Costa Rica

Provincia	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
San José	111,336	85,671	196,283	79,210	189,720	181,274	843,494
Alajuela	59,096	94,959	113,657	46,052	85,853	65,649	465,266
Cartago	27,194	31,381	34,721	33,532	62,106	47,170	236,104
Heredia	127,778	60,050	66,568	68,151	66,983	86,438	475,968
Guanacaste	101,173	106,217	82,921	63,328	67,298	166,525	587,462
Puntarenas	105,835	103,181	71,403	70,407	104,962	173,997	629,785
Limón	21,472	38,824	20,180	8,973	28,432	22,137	140,018
<b>Total</b>	<b>553,884</b>	<b>520,283</b>	<b>585,733</b>	<b>369,653</b>	<b>605,354</b>	<b>743,190</b>	<b>3,378,097</b>

Desde el segundo semestre del 2007, se empezarán a construir alrededor de 100 megaproyectos importantes en la zona de Puntarenas y Guanacaste.

Todos los ferreteros del país pueden estar seguros que en su negocio siempre habrá gran dinamismo en ventas. Esto porque la construcción en Costa Rica continúa en un crecimiento constante, tanto en vivienda, como en comercio, turismo e industria. Los desarrollos se están dando en todas las provincias del país, aunque en algunas el aumento constructivo se muestra acelera-

do, en otras es estable, en muchas menor, pero igual, la construcción sigue creciendo y así será por este año y los próximos, según datos de la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC). De acuerdo con la Cámara, San José es la provincia que actualmente muestra más participación constructiva con un 24.97%, seguida por Puntarenas con un 18.64% y Guanacaste con un

## PRODUCTOS FERRETEROS



**Oatey Pegam.C.P.V.C 4 onz (1/32)**  
Flowguard Amar.#32200 (hasta 2") EE.UU. Adhesivo para tuberías de agua caliente.



**Oatey Pegam.C.P.V.C 4 onz (1/32)**  
Naranja #32212 (hasta 6") EE.UU. Adhesivo para tuberías de agua caliente.



**Cinta tapagotas**  
Self-Dan 10 cms x 10 mts Roja.



**Cinta tapagotas**  
Self-Dan 10 cms x 10 mts #205001 Natural

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



**Rodillera ultraligera**  
Modelo: DMX-318UL. Hule espuma extragrueso para más confort. Tiras elásticas de 1" con contactel. Ideal para trabajo, hogar o jardín. Unitalla.



**Cono retráctil DMX-CR45**  
Excelente brillantez. De fácil ubicación. Ligero. Altura máxima de 45 cms.



**Discos diamantados DEWALT**  
Especiales para cortes en concreto, cerámica, ladrillo mármol y porcelanato. En 4", 4 1/2", 7", 9", 12" y 14".



**Discos de sierra circular DEWALT**  
De dientes calzados corta clavo, en carburo tungsteno, especiales para cortes de madera, melamina y aluminio. Disponibles desde 7 1/4", 8 1/4", 10" hasta 12".

**Distribuye: Tecno - Lite Tel. (506) 256-9849**

**Distribuye: Cel Internacional S.A. Tel. (506) 432-5868**



**Disco para corte y desbaste**



**Disco para satinar**

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



**Porta martillo**  
De Nylon extra fuerte. Producto duradero, de color negro.



**Control remoto para lámpara**  
Encendido / apagado. Control de intensidad (50% - 25%). Apagado automático: 15 min, 30 min, 45, min, 1 hora, 2 horas.

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

# PINTURA IMACAS

## LAS ORIGINAL

● Pintura  
● Variedad

imac

• SPRAY

• PINTURA AEROSOL

SHAKE CAN BEFORE USE

imac

• SPRAY P

• PINTURA AEROSOL

SHAKE CAN BEFORE USE

imac

• SPRAY P

• PINTURA AEROSOL

SHAKE CAN BEFORE USE

# ¿Qué característica debe tener una ferretería líder?



Norberto Calvo  
Ferretería Royal  
San José  
Vendedor  
3 años de experiencia



Damaris Martínez  
Ferretería Reyco  
San José  
Dependiente  
3 años de experiencia



Alejandro Salazar  
Ferretería Kadima  
San José  
Proveedor  
10 años de experiencia



German Losilla  
Almacenes Unidos  
San José  
Administrador  
32 años de experiencia

"El servicio al cliente es lo indispensable. Si no se tienen este factor no se puede pensar en algún liderazgo".

"Con una buena atención al cliente se logra ser líder, igualmente, asegurando un buen stock de productos y respaldo".

"Para que sea líder una ferretería debe tener de todo, así como un buen servicio. Igualmente, es indispensable tener buenos proveedores que respalden la calidad de los productos".

"Se debe tener buen surtido y buenos precios. También es importante el servicio al cliente y tener en todo momento, excelentes proveedores que estén sufriendo de novedades y calidad".



## Subimos a 4.000

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

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

## EN EL CLAVO



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

# Para continuar el negocio

Consolidar un negocio y ver cómo luego éste es manejado por nuestros hijos puede ser una gran satisfacción. Pero si miramos las estadísticas nos damos cuenta que lograr lo anterior no es fácil. Así, sólo el 15% de las empresas familiares pasan a la tercera generación y sólo el 3% sobreviven a la cuarta. Las ferreterías no son la excepción y es común ver a muchas de ellas dirigidas por padres e hijos. Pero es precisamente esta relación tan estrecha entre los propietarios lo que puede complicar la convivencia y afectar negativamente el negocio. Las prácticas más comunes en compañías familiares incluyen pensar en cuatro aspectos básicos:

- Constitución familiar: bajo este

apartado se encuentra la Declaración Familiar, que son los lineamientos generales que regirán las relaciones y la empresa, así como el Acuerdo de Accionistas que se utiliza para definir los mecanismos de compra y venta de las acciones por si algún miembro desea dejar el negocio.

- Consejo Familiar: este es una unidad que puede ser creada para definir aspectos como la visión familiar y sus valores. Asimismo, puede ser el encargado de establecer la política que regirá el papel de los parientes políticos en el negocio y hasta dónde llegarán sus derechos y obligaciones.
- Testamento: si el fundador no deja las reglas claras de lo que sucederá al momento de fallecer, es probable que el desarrollo de

la empresa sufra un revés mientras se definen las nuevas reglas del juego.

- Programa para la próxima generación: si la idea es que cada generación continúe teniendo un papel protagónico en la compañía es necesario prepararla para esto. Por ejemplo, hacer una evaluación temprana de cuáles miembros están en la capacidad y desean seguir en el negocio es básico. Posteriormente, se recomienda abrir un fondo para sus estudios y elaborar un plan para que puedan conocer todo el funcionamiento de la empresa. Empresas familiares y familias divididas pueden ser sinónimos. Pero si el negocio se maneja de forma inteligente, compañías familiares y grandes patrimonios también lo pueden ser.

## LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
Torneca S.A	Alí Cantillo	Gerente de Mercadeo	207-7777	207-7702	457-1002	acantillo@torneca.com
Valco	Oscar Coto	Gerente de Ventas	252-2222	254-8736	142-1150	ventas@valcosa.com
Iluminación tecnolite S.A	Alberto Carvajal	Gerente general	256-8949	248-9860	274-2120	tecnolite@racsa.co.cr
Transfesa	Manuel Ujueta	Gerente de Ventas	210-8989	291-0731	215-2150	mujjeta@transfesa.com
Importaciones RE RE	Eduardo Retana	Gerente General	240-2010	236-5529	167-2150	eretana@grupore.com
Ace Internacional	David Cohen	Gerente general	(507)4305000	(507)4305827	30200789	jose.corrales@aceint.com
Vedova y Obando	Gerardo Ortuño	Gerente de Ventas	221-9844	233-2116	10171-1000	g.ortuño@vvo.co.cr
Coflex	Mauricio Coronado	Gerente general	5281836-9000(011)528183892850		833610446	ND
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	256-5242	233-1763	223-1150	tornilloslauruca@racsa.co.cr
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	211-3403	256-0690	153-1150	s.foster.r@gruposur.com
Cofersa	Alejandro ehandi	Gerente de Ventas	205-2525	205-2424	12247-1000	alejandroehandi@cofersa.net
Lanco Harris Manufacturing Corp.	Ignacio Osante	Gerente General	438-2257	438-2162	7878-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Ferretería Reimers	Denis Córdoba	Director Comercial	290-1020	296-5266	10049-1000	dcordoba@reimers.com
Productos de Concreto	Adriana Gonzáles	Comunicación Comercial	205-2993	205-2700	362-1000	adriana.gonzales@ndcin.com
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	293-2780	293-4673	39-3005	imacasacr@racsa.co.cr
Capris	Gerardo Gutiérrez M	Gerente de Mercadeo	519-5000	232-9353	72400-1000	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Festacro S.A	Greivin López	Gerente	447-7886	447-7886	ND	distribuidora@gyq@ice.co.cr
soluciones modernas para oficina	Meylin Jiménez	Ejecutiva de medios	232-0129	231-7272	1480-2050	mjimenez@smart.co.cr
Kimberly Clark	Sofía Barquero	Marketing Activador	298-3183	298-3179	10271-1000	sofia.barquero@kcc.com
Grupo indianapolis S.A	Luis Estrada	Gerente general	247-17-00	222-55-40	11-1150	alonsoestrada@indianapolis.com
Cel internacional	Luis Elizondo	Gerente	432-5868	440-1839	674-4050	celint@ice.co.cr
3M Costa Rica S.A	Marjorie Badilla	Ejecutiva de cuentas	283-2223	283-2255	11847-1000	marjorie.badilla@hwwp.com
Schneider Electric	Ramiro Alvarez	Gerente General	210 - 9400	232-0426	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider-electric.com



Edgar Picado, junto a sus dos hijos Daniel y Carlos, indican que para ellos lo más importante son los clientes y eso les ha permitido crecer. "Nos interesa tener bien amarrada la zona y para ello tenemos de todos los productos que requieren los compradores".

## Agrologos

# Éxito en diversificación

La zona norte cuenta con tres almacenes que van más allá de una ferretería, porque además de caracterizarse por vender líneas agrícolas y agroquímicos, tienen una veterinaria.

Una jugada del destino llevó a un ganadero a involucrarse en los negocios ferreteros, pero a lo grande, desde hace 28 años.

Edgar Picado, nunca imaginó que un día llegaría a ser el propietario de tres almacenes ferreteros en la zona norte, ya que desde siempre, él se había dedicado a las fincas, sin embargo, a causa de un accidente, pensó que no volvería a ejercer las labores agrícolas, por lo que decidió iniciarse como empresario ferretero.

Exactamente, en noviembre de 1980, Agrologos abrió en la ciudad de Guatuso, en la colonia Puntarenas de Upala, donde iniciaron con una línea agrícola pequeña y de ahí en adelante, fueron introduciendo la diversidad en materiales para la construcción.

Desde el principio, también en Agrologos, una veterinaria ha sido parte del negocio, con los diferentes insumos correspondientes.

Y es que, Agrologos se posicionó por lo alto, gracias a que la familia ha sido el apoyo más importante que ha tenido este empresario. Así los Picado, lograron hacer que el negocio fuera creciendo.

Actualmente, son tres almacenes los que posee Picado: en Guatuso, en el cruce a Caño

Negro y el de San José de Upala.

### Servicio en crecimiento

Diversificación de mercado. Precisamente, eso fue lo que Edgar Picado hizo en su negocio, porque aunque este sea un almacén ferretero, el fuerte en ventas son los agroquímicos, fertilizantes, las líneas agrícolas y la veterinaria, en la que disponen de dos doctores. Eso sí, sin descuidar la parte ferretera que igualmente, la considera altamente importante para competir en la zona.

Picado clasifica el surtido de sus almacenes así: un 60% en ferretería y materiales para la construcción y un 40% en el área agrícola y veterinaria.

Crecer en el área ganadera, en servicio al cliente, en transporte, en valor agregado, es lo que se ha propuesto el propietario de Agrologos, y desde ya, con estrategias de mercadeo, lo está haciendo.

"Me interesa tener la zona bien amarrada. Para nosotros lo más importante son los clientes, por lo que seguiremos creciendo de esa manera", dijo el propietario.

Daniel Picado, hijo de Edgar, es el Administrador del almacén de San José de Upala, que es una de las ferreterías líderes de la zona, fortalecida por medio de muy buenas estrategias de promoción utilizadas en los tres

negocios.

Por medio de rifas, promociones, créditos especiales, así como la imagen y presencia como patrocinadores en el tope anual de Guatuso, han logrado un posicionamiento con fuerza.

"El tope es un evento muy especial, si la comunidad nos da, hay que darle también a ellos", contó Picado.

La clave del éxito obtenido, dice Edgar que se ha logrado al trabajar con mucha honradez. "Nunca se debe engañar a un cliente, hay que ser transparentes para inspirar confianza", señaló.

Para el propietario de Agrologos, es indispensable el asesoramiento y servicio que se le brinde al cliente, por lo que, por medio de charlas, con el apoyo de proveedores, capacitan a los 70 empleados con los que cuentan en los tres negocios.

Definitivamente, el destino le hizo una muy buena jugada a Edgar, porque además de tener fortalecidos sus negocios ferreteros, puede seguir involucrado en lo que más le gusta: sus fincas.

Edgar es todo un empresario, en lo que es ferretería, por supuesto, manifiesta que seguirá creciendo. Nada ha sido obstáculo para que este hombre saliera adelante, con la ayuda de sus dos hijos: Daniel y Carlos.

## ¿Qué dice la competencia?

Algunos ferreteros de la zona indican que están muy bien preparados para enfrentar la competencia, y aunque son sabedores de la fortaleza de Agrologos, indican que no le temen.

**Bertilia González**  
Agrocomercial Upala  
Asistente de Gerencia

"No considero a Agrologos como un competidor importante porque nosotros contamos con todo lo fuerte para la zona, en lo que es ferretería, agroquímicos y veterinaria".

**Marielos Loría**  
Ferretería Canalete  
Copropietaria

"Considero que Agrologos no es importante como competencia. Tenemos de todo en ferretería".

**Daniel Monge**  
Proveedor  
Ferretería Rojas y  
Rodríguez

"Agrologos es un competidor importante, aunque están lejos de nosotros. Sí hay competencia, pero no es mucha".

*No solo protegemos la instalación eléctrica de su hogar*

# 10<sup>aniversario</sup> EXPO FERRETERA

*su herramienta de negocios..*

# Más de 3,000 productos nuevos

La exposición más grande de productos ferreteros.

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



6,7,8 Junio 2008  
Eventos Pedregal  
[www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)

Cuando la seguridad de su familia y sus bienes es lo más importante para usted, Square D le ofrece soluciones profesionales y garantizadas en seguridad y protección residencial en todo momento. El diseño robusto de nuestros breakers y centros de carga, su alta calidad y comprobado desempeño los hacen cumplir con las más altas especificaciones de calidad y certificación UL en el mercado, por eso son los más vendidos en USA.

Contamos con la más amplia gama de accesorios: breakers convencionales, falla a tierra (protección a personas), falla de arco (protección contra incendios), supresores de transitorios, interbloqueos mecánicos, etc.

Piense en usted, piense en su familia, piense en nosotros para la administración segura y eficiente de la energía eléctrica de su hogar.



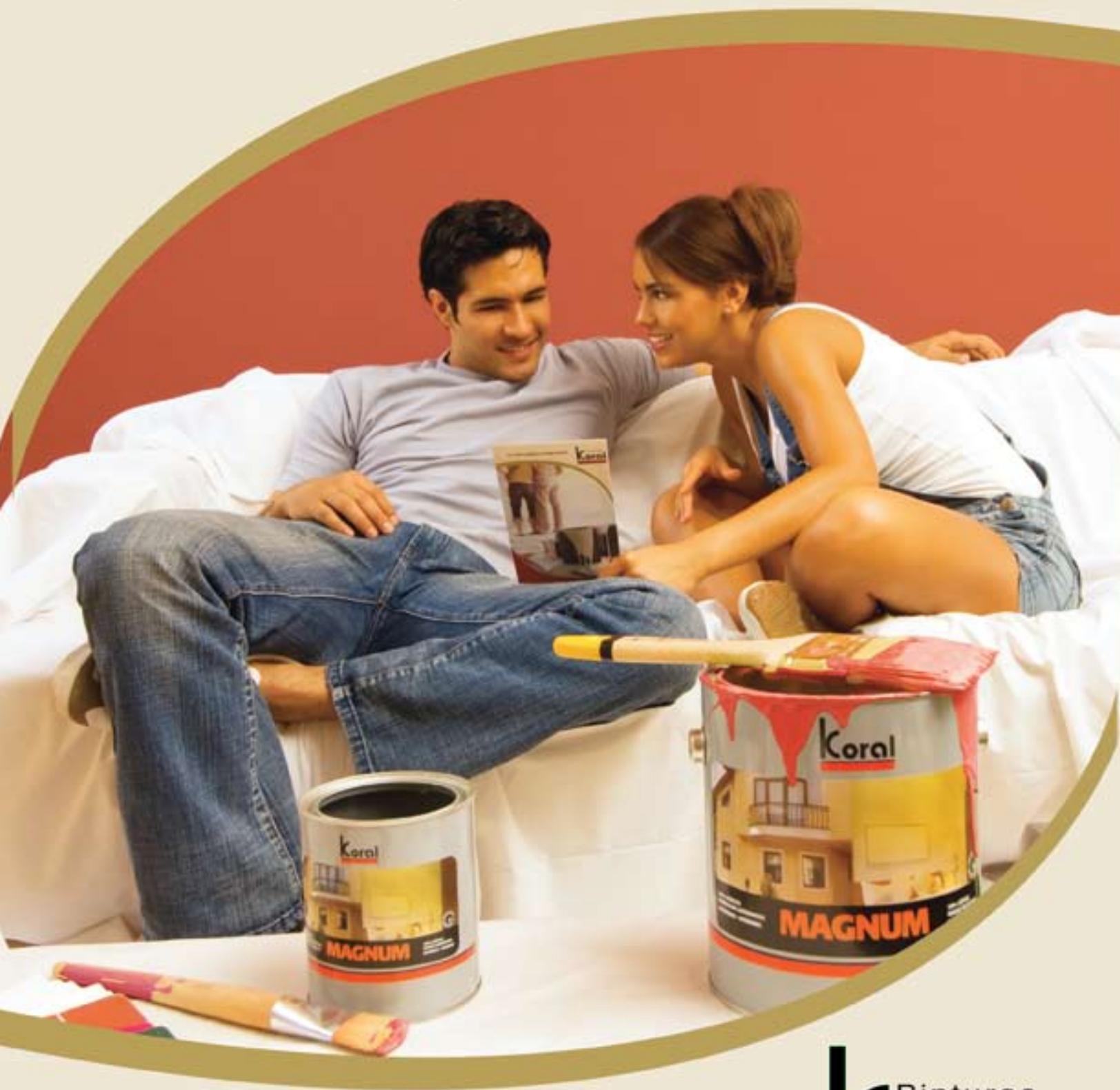
**SQUARE D**

\* Los breakers residenciales QO están garantizados de por vida si se montan sobre centros de carga Square D.

**Schneider Electric**  
*Building a New Electric World*

1.5 km al oeste de la Embajada Americana, Pavas  
Tel: (506) 210-9400 · Servicio al Cliente: (506) 210-9401  
Fax: (506) 232-0426.

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



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

Pinturas  
**Koral**