

tuercas y tornillos

Herramientas Eléctricas P. 24

TYT

LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com

Nuevas caras en Abonos Agro

Recientemente, Grupo El Progreso de Guatemala adquirió la operación de Abonos Agro. Luis Chacón (derecha), y Carlos Esquivel, de la empresa guatemalteca afirman que adquirieron esta compañía porque les da la oportunidad de entrar por la puerta grande en uno de los mercados más dinámicos de la región. P. 42

- La importancia de un líder P. 19
- ¡2008 viene con mucha construcción! P. 20
- Ferreteria Los Ángeles de Grecia. P. 52
- ¿Cuáles tubos debe tener en su negocio? P. 46



Mantenimiento Industrial y Automotriz



ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



NOVIEMBRE 2007 / AÑO 12 / NO. 137

VALCO... Marcas Líderes en Calidad y Desempeño



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



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 BUNCO 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.



Trabaje, juegue o descanse: ¡Todo en su casa!

Los hogares hoy en día incorporan una gama amplísima de tecnología: teléfonos, sistemas de audio, televisores, juegos de video, dvd's, computadoras, impresoras, máquinas de fax, sistemas de seguridad y muchísimo más.

Ahora, gracias a las Soluciones de Conectividad Residencial de Eaton, el localizar en un solo punto toda esta tecnología es mucho más fácil y rápido. De la forma más ordenada y claramente identificada, que se puede encontrar en el mercado, distribuya en su hogar la tecnología para disfrutar de :

- Teléfono
- Satélite/Cable TV
- Internet de Alta Velocidad
- Audio
- Monitoreo y Seguridad para el Hogar

Sepa que su hogar está listo para el mundo de hoy y los avances del mañana con los productos de Conectividad Residencial de Eaton.

EATON

Cutler-Hammer

NOVA

numen

NOVA ha sido desarrollada por un grupo de profesionales expertos para atender las situaciones más exigentes de trabajo. Debido a esto **NOVA** desarrolló componentes de alta resistencia que soportan todo tipo de uso...



NOVA le ofrece una buena relación entre seguridad y poder!!!



En nuestra próxima edición

DICIEMBRE

Todo sobre el futuro

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

Especial de grifería

Cierre comercial: 22 de noviembre

ENERO

Jardinería

Cierre comercial: 17 diciembre

Para anunciarse

Jenny Alpizar

jenny.alpizar@eka.net

Cel. 363-3737

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

Para suscribirse

Melanie Töebe

Tel. 520-0070 ext. 124

suscripciones@eka.net



Subimos a 4.500

3.465 personas han solicitado la suscripción a nuestra revista. Por ello, a partir de esta edición, TYT aumentó la circulación a 4.500 ejemplares.

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

www.tytenlinea.com

CONTENIDO

10 PINCELADAS

18 EXPERTO

Más eficiencia en la cadena de suministro

Por José Cornelio, Gerente de Desarrollo de Negocios Zebra Technologies

19 MERCADEO

¿Carencia de liderazgo?

20 EN CONCRETO

¡2008 viene con mucha construcción!

Gran dinamismo y auge para el sector construcción habrá para los próximos cinco años, en las diversas provincias de nuestro país. Se espera que presente un crecimiento sostenido entre un 15% y 20%.

24 ESPECIAL DE

HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS

Herramientas eléctricas de alta rotación

El respaldo, garantía y durabilidad que ofrezca una empresa, es parte de lo que se debe tomar en cuenta a la hora de distribuir herramientas eléctricas.

25 Importaciones Vega

26 Torneca

28 Capris

30 Black & Decker

32 Intaco

34 Reimers

36 G&Q

38 PERFIL

Importadora América

En 14 mil m² disponen de nuevas y amplias bodegas, así como una



Daniel Retana, Vendedor de la Ferretería El Clavo, San José. P.50

sala espaciosa de exhibición especial para los clientes.

40 Vedova y Obando

La incorporación de una nueva tecnología en algunas líneas y la introducción constante de productos, ubican a esta empresa como uno de los líderes en el mercado.

42 EN BODEGA

La nueva cara de Abonos Agro

Esta empresa fue adquirida por El Grupo El Progreso de Guatemala.

44 EXPOFERRETERA

Una vez más Expoferretera se

asegura una participación de expositores de gala.

48 PRODUCTOS FERRETEROS

50 EL DEPENDIENTE

¿Cuál ha sido el producto más innovador del año y de qué proveedor?

52 EL FERRETERO

Crecimiento constante ¡A punta de empeño!

Con mucho dinamismo, precios accesibles, trato especial personalizado para los clientes y mucho empeño en los negocios, han logrado fortalecer la Ferretería los Ángeles de Grecia.

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.



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

¡Adelante ferreteros!

Hace unos días tuvimos la dicha de participar en la celebración de aniversario de los 50 años de existencia de la empresa Capris.

Con orgullo, quienes laboran en esta empresa nos hicieron ver de qué forma pudieron llegar a este lapso de existencia, marcando sobre todo, que todo lo han conseguido con base en el apoyo de sus clientes y proveedores.

Desde aquí enviamos el más sincero de nuestros aplausos para esta empresa amiga del sector y aprovechamos para deseárselo y augurarle muchos años más de éxito en el mercado.

¡Felicitaciones Capris, por este medio siglo de trayectoria!

En otro de los temas que envuelven al sector, es la llegada ya "in situ" de los nuevos propietarios de Abonos Agro. Para muchos, la incógnita que hace unos días

se tendió sobre esta empresa, hoy los nublados quedaron despejados, gracias a que el nuevo grupo acreedor, nos abrió amablemente sus puertas, con lo que procedimos a informar al mercado sobre los objetivos de Grupo El Progreso.

Así que en esta edición podrán encontrar un despliegue informativo sobre los temas que se manejan hoy en esta empresa. Igualmente, debemos felicitar a los anteriores propietarios de Abonos Agro (Grupo Pujol-Martí), ya que como lo habíamos dicho antes, la conformación de una empresa atractiva para los inversionistas es todo un éxito en mercados tan competitivos.

Uno de estos días, estuve por necesidad, en una ferretería herediana, y mientras esperaba a ser atendido, pude escuchar como uno de los clientes comentaba que el sector florense debía estar preparado ante la llegada

inminente de EPA, a esta ciudad.

Desde mi punto de vista, y poniéndome –si me lo permiten– en los pies de los ferreteros florenses, nos parece que el mercado posee mucho potencial no solo para recibir nuevos competidores sino que es un mercado que aún le queda mucho por explotar.

De todas formas, la competencia debe verse siempre como una oportunidad de mejora continua, por lo que desde todo punto de vista, estamos de acuerdo en que el sector se dinamice con la llegada de más competidores.

El desarrollo que está tomando la provincia de Heredia, con el auge que está tomando la parte de construcción, se hace más necesario que hayan cada vez más ferreteros. ¡El crecimiento aporta bonanza y crecimiento! ¡Adelante ferreteros! **TYT**

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

Editor

Hugo Ulate Sandoval

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo

Asesores Comerciales

Jenny Alpizar M.
jenny.alpizar@eka.net

Cel. 363-3737

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

Colaboradores

Milagro Arias

Circulación

Melanie Töebe

suscripciones@eka.net

Tel. 520-0070 ext.134

Foto portada

Frank Guevara



www.tytenlinea.com

Tel. 520-0070 Fax. 520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

PINTURA LATEX MAGNUM INFORMACION TECNICA



DESCRIPCION Y USO

Mágnium es una pintura 100% acrílica, base agua, antihongos de tipo profesional, de alta calidad, para uso decorativo. Por su buena resistencia es un producto que puede ser aplicado tanto en ambientes interiores como exteriores.

FORMA DE APLICACIÓN

Puede ser aplicado con brocha, rodillo o equipo spray.

DATOS DE APLICACIÓN

- Espesor seco x capa 1 mils
- Diluyente agua
- Dilución 10 - 15%
- Tiempo Secado 30 min. – 60 min.
- # capas dos mínimo
-

OBSERVACIONES:

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

RENDIMIENTO

- Varía dependiendo del tipo de superficie.

SALUD Y SEGURIDAD

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

PREPARACION DE SUPERFICIE:

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

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

Nueva gama de discos de diamante BELLOTA

Dominicana prepara feria ferretera

Grupo El Progreso afina detalles en Abonos Agro

Decoración: lo hermoso y lo práctico

Cemex expandirá nueva planta en Panamá

PINCELADAS



En una noche de gala, entre amigos, Capris celebró sus 50 años de fundación.

Muchos fueron los invitados que llegaron para aplaudir a esta empresa por su trayectoria en el sector ferretero e industrial.

Entre clientes y amigos, así como personeros de Metabo dieron una calurosa felicitación a la empresa por cosechar el éxito en estos 50 años.

50 años entre amigos

Werner Ossenbach, Presidente de Capris, agradeció el apoyo de los clientes en todo este tiempo, e indicó que seguirán brindando al mercado la alta calidad que siempre los ha identificado.

“Para nosotros es un orgullo y una señal de que venimos haciendo bien las cosas, haber conquistado estos 50 años de existencia. Agradecemos tanto a nuestros clientes como proveedores, por las muestras de apoyo que nos han dado en todo momento”, indicó Ossenbach.

En una de las esquinas del nuevo recinto ferial de Capris, fue exhibido en un banner el contrato que se firmó hace 50 años y que

daba pie a la fundación de la empresa.

Después de las palabras del Presidente de Capris, la noche siguió con un show de tambores, malabarismo y pirotecnias y finalmente, personeros de Metabo, aprovecharon para dar una charla sobre la ventaja que brindan las herramientas eléctricas de esta marca, así como una exhibición de su poderío.

Y claro, no pudieron faltar los premios para los asistentes que se atrevieron a contestar preguntas sobre las bondades de Metabo y para quienes quisieron probar las herramientas.

¡Felicitaciones para Capris y



Werner Ossenbach, Presidente de Capris, agradeció el apoyo de los clientes y proveedores, en estos 50 años de existencia de la compañía.

desde TYT, les auguramos otros 50 años de éxito! **TYT**

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.

Más información:

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

 **Kimberly-Clark**
Professional

TRAMONTINA



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

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

PINCELADAS



Mario Mora, además de ser el proveedor de la ferreteria El Pochote, es uno de los propietarios. Comentó que el fuerte en ventas de su negocio es la pintura Sur y Koral, así como el hierro.

Pochote sigue creciendo en Cartago

40 años, está cumpliendo en este mes, la Ferreteria el Pochote, de Cartago. El Pochote vino desde San José e inició con la venta de maderas y se fueron posicionando, diversificando en todas las áreas, hasta llegar a fortalecer el negocio, fundado por don Marco Antonio Mora Jiménez (QdDg).

Los hermanos Mora Aguilar se han enfocado en vender todo lo que el cliente solicite, según Mario Mora, Proveedor del Pochote, la venta en el negocio no tiene límites y hasta diversificaron desde hace varios años

con la venta de tapas de dulce, en la ferreteria.

“Un amigo tiene un trapiche, así que le ofrecimos la opción de que probara introduciendo este producto, y de esta manera él puso una vitrina con las tapas de dulce y el resultado ha sido excelente, porque se vende mucho”, contó Mario Mora.

La ferreteria nació como un negocio de venta de maderas en San José, según Mora, su padre, lo trasladó a Cartago en un local de 500 m², sin embargo, 40 años después, se ubican en un terreno de 5000 m².

“Es que hemos evolucionado mucho. Tenemos una amplia bodega para materiales de construcción, la ferreteria, una sala de exhibición de acabados y oficinas administrativas”, señaló Mora.

Y es que los Mora Aguilar se han esforzado mucho en dar servicio y valores agregados a los clientes, además cuentan con un inventario amplio para poder hacerle frente al negocio.

El crecimiento no para aquí, porque Mario Mora asegura que van a seguir introduciendo diversas líneas, marcas y productos. **trr**

Montacargas Seimaq

Desde hace 7 años, la empresa Seimaq (Servicios Integrados), se caracteriza por ofrecer un servicio eficaz, así como por ofrecer precios accesibles, porque aseguran que de esta manera se han logrado posicionar como competitivos del mercado.

En Seimaq, alquilan y venden montacargas de las marcas Yale y Nissan, desde 1 hasta 15 toneladas, ya sea en gas LPG, gasolina o diesel.

De acuerdo con Mario Chacón, Gerente de Seimaq, también venden montacargas de segunda mano, de la marca Yale, los que están reacondicionados y ofrecen una garantía real de 3 meses; mientras que los montacargas nuevos, disponen de un año de garantía, o de 2 mil horas de uso. En esta empresa también importan repuestos directamente, de

todas las marcas y para cualquier clase de montacargas. Según Chacón, disponen de un amplio stock en bodega, para entrega inmediata.

También Seimaq ofrece el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo. Además, hay financiamiento disponible para la compra de montacargas, así como la entrega de la máquina a cualquier parte del país. “Ofrecemos un servicio rápido y tenemos los precios más bajos en el mercado”, aseguró Mario Chacón.

Si en su negocio necesita comprar o alquilar montacargas, o si requiere repuestos, puede contactar a **Seimaq, al teléfono: 261-6186**. Tenga en cuenta que en un negocio que trabaja con materiales para la construcción, estos productos minimizan y agilizan los tiempos de trabajo. **trr**



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.

Tecno Lite
ILUMINACION

Kidde Detectores de humo, monóxido de carbono, calor y gas.

Alarmas de Humo y Seguridad

www.kiddeus.com www.tecnolite.co.cr

PINCELADAS

Ventajas de la consignación

Ofrecerle a un negocio ferretero la posibilidad de surtirse de una amplia gama de productos, sin tener que pagar de contado al proveedor, y con la opción de que devuelva lo que no vende, es una de las mejores oportunidades que brindan los mayoristas a sus clientes.

Tener productos en consignación, es para una ferretería, una situación ventajosa, porque le permite al establecimiento probar si algún tipo de mercadería tiene o no salida, así como meter productos de costo alto, sin la preocupación de perder la inversión.

De acuerdo con Miguel Hernández, Administrador de la ferretería La Victoria, ubicada en

San José, la consignación es ventajosa porque no hay que desembolsar altas inversiones de inmediato, sino conforme se de la venta.

“Así no perdemos nosotros, además podemos probar si ciertos productos tienen o no salida”, comentó Hernández.

Por su parte, Minor Durán, Gerente de la Ferretería Jerisa de Tibás, explicó que aunque casi siempre todo se vende, porque el sector es muy dinámico, la consignación es sumamente ventajosa por diversos factores.

“Podemos meter productos de alto costo y si se venden, bien y sino, se devuelven”, dijo Durán.

Según el Gerente de Jerisa, no todos los mayoristas aplican este



Minor Durán (al centro), junto con los vendedores de la ferretería Jerisa, aseguran que tener productos en consignación les ha ayudado a desarrollar el negocio y ofrecer buenas opciones a sus clientes.

sistema, sin embargo, los que lo ofrecen está brindándole al ferretero una ventaja para desarrollar su negocio.

“Nosotros trabajamos con Distribuidora Arsa, Pamer y

Proveeduría Total. Ellos nos dan este beneficio, y nos ha ido muy bien”, aseguró Durán.

En Jerisa, tienen en consignación, desde taladros, hasta máquinas grandes como compresores. **TYT**

¿Qué tiene más rotación en Diciembre?



La bombillería, en especial las luces de colores, son de los productos que más muestran rotación en Diciembre. En Ferreterías El Mar, no descartan para nada esta oportunidad de incrementar ventas.

En Diciembre, hay productos que se consideran como de muy alta rotación, así que póngase a la vanguardia y ofrézcalos en su negocio. De seguro, las ventas se empezarán a incrementar en este mes, así que disponga de opciones para que sus clientes obtengan lo que necesitan en esta época, tan especial del año.

Este mes ofrece la oportunidad de que usted diversifique en su negocio con productos únicos.

Julio Navarro, Gerente de la Sucursal de San José, de la Ferretería El Mar, explicó que en Diciembre, la alta rotación se enfoca principalmente en las

luces, bombillos, todo lo que es iluminación, así como en las herramientas para uso doméstico, como las caladoras.

En el Mar, hacen introducciones especiales de productos que únicamente llegan para esa época del año, como las luces exclusivas para decorar importadas, bajo la firma de ACE.

Son luces de led a colores y transparentes, además de las cascadas, de luces finas; también ofrecen las pistolas para detectar bombillas quemadas, las bases para árboles navideños, naturales y artificiales, así como del papel decorado para Navidad, entre mucho más.

De acuerdo con Navarro, el material eléctrico se vende mucho en Diciembre, así que tome nota, para que surta su negocio de todo tipo de bombillos, lámparas y adaptadores de tomas.

“Nosotros ofrecemos desde adaptadores de 6 tomas, de regletas protectoras, de supresores de picos, de máquinas eléctricas para cortar estereofón y una amplia variedad de bombillería ahorradora de energía”, contó el experto en ferretería.

Muchas ferreterías incorporan en su carta de ventas las bicicletas, en diversidad de tamaños, porque este producto muestra ventas altas en Diciembre. **TYT**

RAIN BLOCK - IMPERMEABILIZANTE INFORMACION TECNICA



DESCRIPCION Y USO

Producto impermeabilizante, base agua, formulado a base de resina acrílica elastomérica. Excelente para ser aplicado sobre sustratos con problemas de filtración de agua. Puede ser utilizado sobre cemento, hierro galvanizado y fibrolit.

FORMA DE APLICACIÓN

Puede ser aplicado con brocha, rodillo o equipo spray. Debe ser utilizado puro, sin diluir. Para obtener óptimos resultados, deberá aplicarse en capas gruesas.

DATOS DE APLICACIÓN

- Espesor seco x capa 4 mils
- Diluyente no requiere
- Tiempo Secado 4 horas
- # capas dos mínimo
-

OBSERVACIONES:

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

RENDIMIENTO

- Varía dependiendo del tipo de superficie.

SALUD Y SEGURIDAD

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

PREPARACION DE SUPERFICIE:

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

COFLEX
CONECTORES FLEXIBLES

**Exija
la marca de los
profesionales**

plomer
accesorios

COFLEX
Innovación en Plomería

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

www.coflex.com.mx

PINCELADAS

CEL Internacional especialista en accesorios y más

Por: Cel Internacional

Esta empresa se especializa en la distribución al por mayor, de accesorios para herramienta eléctrica de las reconocidas marcas DeWalt y Black & Decker, identificadas por su alto rendimiento y precio accesible. Aquí encontramos brocas HSS para metal, brocas para concreto de carburo tungsteno Rock Carbite, brocas SDS Plus para Rotomartillos, brocas paleta y brocasieras para metal/madera, discos para sierra circular desde 7 1/4", 8 1/4", 10" y 12" los cuales pueden cortar metal tales como grapas o clavos si estuvieran incrustados en la madera, para usos en madera, melamina y aluminio.

Además, le ofrece discos de diamante DeWalt, líderes del mercado, para corte en concreto, ladrillo cerámica, porcelanato, mármol, granito y asfalto, en tamaños de 4", 4 1/2", 7", 9", 12" y 14", caracterizados por su alta calidad, estos productos brindan mayor durabilidad en su rendimiento.

En discos abrasivos CEL le ofrece la calidad Premiun de Dewalt, discos de fabricación alemana, en grosor de 3/32", que cumplen con los estándares de calidad de la industria.

Luis Elizondo, Gerente General

de la empresa CEL, contó que además de la línea de accesorios, le ofrecen otros productos a su ferretería tales como: Línea blanca: planchas, coffee makers, plantillas de 1 o 2 discos, licuadoras de marcas como Black and Decker, West Bend, Windmere, Premiun y pronto Toastmaster. Productos de Fijación Simpson como clavos, fulminantes, anclajes tipo cuña, camisa, mariposa, espander para gipson, etc. Herramientas Electricas Clarke uso profesional y casero montadas en roles y bushings.

Todos los productos son garantizados en la amplia diversidad de líneas que distribuye CEL.

Y es que esta empresa ofrece precios accesibles al mercado, además de introducciones constantes de novedades.

Dése la vuelta por CEL y compruebe entre múltiples opciones la calidad de estos productos, "Nosotros distribuimos para todo el país y disponemos de un excelente stock de inventario", dijo Elizondo.

Esta Empresa se ubicada en Alajuela, así que si su ferretería necesita estos productos llame a CEL al 432-58-68 - Tel/fax: 440-1839. TTT

HERRAMIENTAS

LAS ORIGINALS



CERTIFICADO DE CALIDAD



Con más de 40 años ofreciendole
Calidad - Servicio - Respaldo - Garantía
Teléfono: (506) 293-4542

Distribuidores Mayoristas:
Cofersa: 205-2525 • Matco: 566-1995
Fedecoop: 265-4225 • El Colono: 713-1000



DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

EXPERTO

Más eficiencia en la cadena de suministro

Por años, la captura de datos en la cadena de suministro se ha realizado por medio de la lectura de código de barras, requiriendo una línea de visión directa con el producto para su lectura.

Hoy, sin embargo, existe una nueva tecnología conocida como Identificación por medio de Radiofrecuencia (RFID) que complementa la del código de barras y hace más eficiente y competitivo el manejo de inventarios, así como la distribución y comercialización de productos.

Entre otras ventajas, el RFID permite realizar la lectura de los artículos a distancia, durante todo el proceso de fabricación y distribución, hasta el punto de venta, sin necesidad de alinear los productos para poder leerlos. Las lecturas pueden, además, ser simultáneas mientras que con los códigos de barras la lectura se realiza de forma individual

por unidad. No requiere de intervención humana, pues el proceso es 100% automático.

Se trata de las aplicaciones de mayor crecimiento en la industria de captura automática de datos. El sistema se basa en un microchip incorporado a una etiqueta que puede adherirse a cualquier tipo de producto.

Este dispositivo almacena un número de identificación (como un código único) que por medio de un lector permite rastrear, ubicar y contabilizar exactamente los artículos.

Utiliza señales de radio de potencia baja para intercambiar datos de manera inalámbrica entre chips y lectores/codificadores y no requiere de una línea de visión

para la lectura del producto, eliminando muchos de los requisitos de mano de obra y orientación de artículos asociados con otras formas de recolección automática de datos.

Actualmente, existen compañías que cosechan un considerable retorno de su inversión en RFID. Proveedores de Wal-Mart, por ejemplo, perciben beneficios más allá del sólo rastreo de productos. Gillette documentó ganancias en ventas de su línea de cuchillas de afeitar Fusion, y Hampton Products, productora de juegos de candados y accesorios, ha logrado con esta tecnología identificar más eficientemente diferencias en su entrega de mercancías.



Por José Cornelio
Gerente de Desarrollo
de Negocios
Zebra Technologies

Se ha comparado incluso el efecto de RFID a la computadora personal o la red, al ayudar a las compañías a reducir costos de nómina, minimizar inventarios y disminuir objetos fuera de bodega. AMR Research en Boston encontró en un estudio que el rastreo por RFID podía recortar el personal de bodega en 20%, cortar inventario un 25% e impulsar ventas un 3% ó 4%, comparado con métodos actuales de llevar la cuenta.

Las mayores ventajas de RFID son su potencial para vislumbrar opiniones directas de los hábitos de compra de los consumidores, así como adjuntar un registro de historia al producto para asegurar su autenticidad. **TYT**

MERCADEO

¿Carencia de liderazgo?

Constantemente vemos equipos que dicen que no alcanzaron los resultados que se habían propuesto porque estaban en un equipo malo y flojo. Que gran excusa para ocultar la ausencia de liderazgo que existe en el equipo que falló al tratar de alcanzar la meta trazada desde el principio. La verdad y absoluta realidad no es que era un mal equipo. No hay equipos flojos, sólo hay líderes flojos. (I Parte)

Por David Ulloa Soto

Shakespeare decía que: "nadie sigue a un líder que toca guitarra con notas de incertidumbre", y bien que tenía razón. Muchas veces los equipos no confían en su líder y mientras el "líder" se encuentra dando su discurso "motivador", el equipo simplemente piensa que todos van hacia el fondo del precipicio. Luego el "líder" se pregunta que fue lo que salió mal, sin darse cuenta de que el equipo nunca se comprometió en alcanzar la meta del equipo. Simplemente, el equipo participó, pero nunca se comprometió. La gente nunca seguirá a un líder en el que no cree, aunque sean obligados.

Liderazgo eso es todo. ¿Qué habría sido de General Electric sin la llegada de Jack Welch al poder? ¿Qué habría sido de Microsoft sin Bill Gattes? ¿Qué

sería de Telepizza sin Leo Pujals? ¿Qué sería de Starbucks sin Howard Schultz? Posiblemente, les habría sucedido algo parecido a lo que sufrieron Westinghouse, Kodak, GM; empresas que cada vez están más cerca de imitar al TITANIC.

Sin fe no hay poder

El líder es la persona de la que dependen todos. Es aquel que hace que las cosas sucedan. El líder sabe muy bien que sólo se puede luchar por lo que se quiere, sólo se quiere lo que se respeta y sólo se respeta lo que se conoce. Un líder lo sabe, un líder lo utiliza para el beneficio de la organización. El líder se encarga de motivar a la organización para que exista el optimismo, se multiplique la fuerza y se produzcan resultados favorables para la



empresa. El gran líder sabe que si no hay fe en el futuro, no hay poder en el presente.

Actualmente, en la mayoría de las empresas nos encontramos ante una escasez de líderes y un exceso de administradores. Como bien lo dice Warren Bennis, uno de los autores más reconocidos en temas de liderazgo: Los "managers" son los "fanáticos" cortoplacistas de la organización. Las organizaciones están SUB-lideradas y SOBRE-administradas.

Al elegir al líder por medio del sufragio casi nunca pueden salir ni genios ni grandes líderes y así es como se escogen muchos "líderes empresariales". Otros negocios simplemente los eligen como los futuros gerentes generales por parentesco familiar, son los hijos o nietos del fundador. De esta idea es donde surge la frase que dice: "el abuelo funda la organización, el hijo la disfruta y el nieto la entierra". Una cosa es administrar, otra cosa es liderar. Administradores hay

muchos, los líderes son materia casi extinta.

La educación y la formación que se da actualmente en la mayoría de las escuelas de negocios en América Latina se basa demasiado en la teoría empresarial y las ideas de cómo administrar un negocio, mientras dejan de lado la formación basada en desarrollar el poder de decisión, de responsabilidad y de entusiasmo. Los futuros profesionales en Administración de Empresas tendrán grandes retos y poco temple para afrontarlos.

¿Gran problema o tal vez una oportunidad para los consultores empresariales que tendrán exceso de trabajo debido a que los administradores de diversas empresas, los llamarán constantemente por ayuda para salir a flote y no naufragar. Como la situación se les saldrá de las manos y la competencia se volverá más feroz, acudirán por ayuda externa debido a una falta de liderazgo a nivel interno. **TYT**

Le recomiendo **expoempleo**
Horario: 10:00 a.m. a 6:00 p.m. | Enlace entre empresas y talentos |
4, 5 y 6 de Abril, 2008 • Hotel San José Palacio
Visite Expoempleo, la feria de reclutamiento donde podrá estar en contacto con más de 50 empresas.
Tel.: (506)520-0070 ext. 147
ingresa tu curriculum en www.expoempleo.net
PATROCINA: **EKA** LA REVISTA EMPRESARIAL

¡2008 viene con mucha construcción!

Gran dinamismo y auge para el sector construcción habrá para los próximos cinco años, en las diversas provincias de nuestro país. Se espera que presente un crecimiento sostenido entre un 15% y 20%.

Está confirmado. El 2008 será el año de las inversiones importantes, del máximo crecimiento constructivo y por supuesto el de la gran demanda de material para la construcción. ¡Así que vale la pena estar preparado!

Si usted es dueño de un depósito de materiales o ferretería esté alerta porque se espera que con la entrada del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (TLC), se empiecen a desarrollar nuevos proyectos, y a expandir operaciones en empresas ya establecidas, generando ampliaciones en obras de plantas y edificios. Y este "boom", se espera que se de en todas las zonas del país. Mantenga buen stock de productos, de material y accesorios para que pueda cumplir con las necesidades de los clientes. Esto es para todo el país, pero en especial para la zona del Pacífico Central, Norte y en gran demanda para el Pacífico Sur, en especial para la península de Osa.

Datos proporcionados por la Cámara Costarricense de la

Construcción (CCC) y del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA) apuntan que la tendencia al crecimiento se va a mantener casi en la misma proporción que el 2007, aunque si están seguros de que se va a dinamizar más el mercado constructivo.

Ambas Instituciones tienen claro que habrá mucha inversión para la construcción, aunque no se puede predecir hacia donde se van a dirigir en específico las nuevas inversiones con la entrada del TLC, sin embargo, pronostican que va a haber movimiento en todo el país.

Principalmente, el desarrollo inmobiliario va a imperar en el área metropolitana, empezando por San José, Alajuela, Heredia y Cartago, respectivamente.

Según Randall Murillo, Director Ejecutivo de la CCC, vienen importantes proyectos de vivienda en zonas costeras muy fuertes.

De acuerdo con Murillo, el TLC implica mucha inversión en varias vías, tanto para empresas nuevas que vienen a establecerse en el país como para las que

ya están, pero que necesitan ampliar operaciones.

"Es muy fuerte lo que va a generar en infraestructura, obras en plantas, edificios y eso significa inversión importante para el sector construcción", dijo Murillo.

Directamente, se sabe con certeza que de manera proporcional la inversión y la construcción van de la mano. "La perspectiva es prepararnos en poder estar listos para brindar soporte a la demanda que viene tan alta, con proyectos que se encuentran en diseño de mano de obra" señaló el Director de la CCC.

Randall Murillo explicó que en la Cámara Costarricense de la Construcción, están seguros también de que viene una alta demanda de materiales de construcción por lo que recomiendan a los dueños de estos negocios estar preparados.

Zonas de mucha fuerza

Sectores que mostraron gran desarrollo en el 2007 seguirán en crecimiento para el 2008.

La inversión hotelera viene con fuerza en proyectos que están por empezar o en el nivel de

diseño, según Murillo, para la zona del Pacífico Central: Garabito, Parrita y Quepos, Pacífico norte con todo lo que es Guanacaste y muy fuerte el desarrollo apunta hacia el Pacífico Sur.

El Director Ejecutivo del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos, Olman Vargas, explicó que la tendencia al crecimiento constructivo ha sido alta durante el 2007 y en el CFIA esperan que aun se mantenga para el 2008, básicamente en los mismos sectores en que se desarrolló en 2007.

"En general, hay una buena dinámica del sector construcción y ahora con la aprobación del TLC esperamos que los inversionistas mantengan sus buenas posibilidades de crecimiento", señaló Vargas.

Muy probablemente el sector productivo va a generar una serie de ampliación de sus plantas que tienen relación directa con el TLC, y según Vargas, la dinámica en el sector turismo se mantiene.

Es probable que en el 2008 el crecimiento se dirija en una línea similar a la de este año, según el Director del CFIA, con un crecimiento sostenido de alrededor de un 15% a un 20%.

"Esperamos que Puntarenas y Guanacaste se mantengan con gran movimiento, pero lo que es seguro, que el Pacífico Sur tendrá un significativo desarrollo", explicó Vargas.

Ahora bien, otra de las zonas que se espera tenga una alta demanda en construcción, según señalan estos expertos, será la Península de Osa, tanto a nivel



Según Randall Murillo, Director Ejecutivo de la CCC, vienen importantes proyectos de vivienda en zonas costeras. "Es muy fuerte lo que va a generar en infraestructura, obras en plantas, edificios y eso significa inversión importante para el sector construcción".



CÁMARA COSTARRICENSE DE LA CONSTRUCCIÓN (estadísticas actualizado a Ago 2007)

Provincia	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Inc. Ab
San José	397.837	693.171	974.557	714.405	1.077.008	1.140.266	63.258
Alajuela	102.757	198.781	286.614	334.958	568.814	647.211	78.397
Cartago	146.206	210.995	237.573	195.865	269.665	317.897	48.232
Heredia	192.722	258.199	322.372	372.163	551.651	615.325	63.674
Guanacaste	52.326	103.689	195.479	274.505	881.498	961.676	80.178
Puntarenas	82.952	143.758	187.179	245.596	498.685	808.055	309.370
Limón	59.261	52.858	136.100	56.160	129.377	178.659	49.282
Total	1.034.061	1.661.451	2.339.874	2.193.652	3.976.698	4.669.089	692.391

EN CONCRETO



Olman Vargas, Director Ejecutivo del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos, explicó que la tendencia al crecimiento constructivo ha sido alta durante el 2007 y esperan que aun se mantenga para el 2008.

“Esperamos un crecimiento sostenido de alrededor de un 15% a un 20%”.

de sector turístico, en primera instancia, como el comercial y el productivo en tercer nivel.

Es un desarrollo que se va a dar de manera sostenida para los próximos 5 años y empezará a consolidarse en el 2008.

De acuerdo con el Director Ejecutivo del CFIA, la provincia de Limón a pesar de no mostrar estadísticamente un registro interesante en construcción, tiene un dinamismo fuerte.

“Limón, en nuestros registros

siempre se mantiene en último lugar, pero algunos estudios realizados nos han revelado que ahí hay un problema que nosotros no habíamos considerado”, contó Vargas.

Y es que, esa provincia es la que tiene la mayor cantidad de construcciones sin los respectivos permisos, según detalla Olman Vargas, mientras que en el resto del país, las obras sin permisos alcanzan un 25%, y en Limón andan en porcentajes de entre 50% y 60%.

“Las construcciones sin permisos indican que hay un problema municipal de falta de control, sin embargo, estos datos nos muestran que debe haber una dinámica económica mayor que la indicada por las estadísticas”, aseguró Vargas.

En el CFIA señalan que algunas instituciones el Estado hacen esfuerzos por estimular la inversión para Limón. “Aun así, el CFIA considera que es un nivel relativamente bajo”, indicó Vargas.

Contrario a Guanacaste, donde apenas se empiezan a inaugurar proyectos importantes en sus primeras fases, según el Director del CFIA, eso sin tomar en cuenta que aun faltan los desarrollos de las segundas y terceras fases, que se cree empezarán a verse entre el 2008 y 2009.

La meseta Central mantiene un

nivel de crecimiento, en todas sus provincias, aunque en diferentes proporciones, el mercado proveedor de insumos constructivos puede estar tranquilo, porque el movimiento en estas zonas no se tiene previsto que termine aun.

“Con el TLC se van a ampliar plantas, porque al ser un acuerdo comercial va a estimular el sector productivo en su nivel de exportación y va a obligar a una necesidad mayor de crecimiento en plantas productivas”, contó Vargas.

Los beneficios para el sector están por llegar para el 2008, que ha sido denominado como el año de las inversiones importantes.

Según el Director Ejecutivo del CFIA, importantes empresas norteamericanas generarán beneficios para el sector construcción.

“No está claro específicamente donde se van a dirigir las inversiones, porque eso depende del análisis de las empresas, ya sea por zonas a convenir, pero en el Colegio sabemos que por diferentes razones establecerán plantas en distintos sectores del país” señaló Olman.

Así que los ferreteros deben estar atentos, porque la economía para el sector dinamizará el mercado por las diversas zonas de nuestro país. **TYT**

¡Sabemos hacia adonde vamos!



LOCTITE SKIL NORTON BOSCH SATA AluBand

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MAS...

E-mail: telemarketing@tornilloslauruca.com / www.tornilloslauruca.com
Dirección: Contiguo a Facó, La Uruca

TORHEMA S.A.

TORNILLOS
La Uruca



Herramientas eléctricas de alta rotación

El respaldo, garantía y durabilidad que ofrezca una empresa, es parte de lo que se debe tomar en cuenta a la hora de distribuir herramientas eléctricas.

Las herramientas eléctricas son de esos productos que no pueden faltar en una ferretería, y esa situación responsabiliza a todos los ferreteros de ofrecer marcas que detrás tengan un respaldo.

Las herramientas eléctricas constituyen productos de alta rotación, y es indispensable que el ferretero busque la forma de tener un buen surtido en el negocio. Para el consumidor es bueno que un negocio disponga de variedad de marcas, sin embargo, al abundar la diversidad, peligra la calidad.

Tome en cuenta hacer negociaciones con empresas que ante todo garanticen el producto, lo respalden y ofrezcan un servicio post venta.

Una recomendación para los ferreteros es estar atentos y exigir responsabilidad, pues los productos que se ofrezcan en una ferretería son su carta de presentación.

Los precios de las herramientas son variados, dependiendo de lo que el cliente busque, de la calidad y el uso.

Tome en cuenta la durabilidad y el desempeño y permítale al cliente que escoja, pero antes asesórole.

Datos estadísticos proporcionados por La Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), señalan altas cifras de importación de herramientas eléctricas de diversos países del mundo, a Costa Rica, que muestran un crecimiento interesante de los últimos cuatro años.

Costa Rica: Importaciones de Taladros (SA-8467.21 US\$)

Origen	2003	2004	2005	2006
Estados Unidos	992.925	991.970	930.636	1.429.631
China	246.669	249.489	347.780	470.257
Brasil	153.665	385.327	406.450	443.631
Alemania	269.525	159.989	207.939	316.813
Panamá	22.497	4.725	51.418	82.289
México	2.673	26.082	29.853	72.012
Otros	66.135	105.014	138.273	98.138
Total general	1.754.088	1.922.595	2.112.349	2.912.771

Fuente: PROCOMER con base en cifras de BCCR

Costa Rica: Importaciones de Máquinas de desbarbar, afilar, amolar, rectificar, lapear, pulir, cepillar, etc. metales (SA-8460, SA-8461) US\$

Origen	2003	2004	2005	2006
Estados Unidos	743.662	531.198	764.582	1.959.308
China	29.291	59.450	115.074	117.677
Taiwán	61.076	66.504	414.553	90.373
Alemania	9.591	118.218	73.973	57.819
México	3.000	16.605	27.199	51.856
Italia	85.127	39.321	28.515	51.142
Brasil	3.547	4.893	61.739	45.954
Otros	645.814	332.156	69.635	50.156
Total general	1.581.108	1.168.345	1.555.270	2.424.285

Fuente: PROCOMER con base en cifras de BCCR

Altas ventas

A lo largo y ancho del país se venden las herramientas eléctricas, por lo que realizamos un sondeo por las diversas ferreterías del país para conocer ¿cuáles son las más vendidas y por qué?

Agrocomercial Upala, San Carlos Juan Carlos Bojorge, Vendedor

"La herramienta más vendida aquí es la Makita. Los clientes la prefieren porque ofrece un precio más cómodo. El proveedor es Abonos Agro".

Ferretería M Y M, San José Juan Jirón, Proveedor

"Lo más vendido es el taladro y la esmeriladora Skil, por que ofrecen buen servicio, garantía y repuestos. El proveedor es INTACO"

Ferretería Cipresal, Cartago Alfonso Acuña, Departamento de Proveeduría

"Se vende mucho Skil, Bosch, DeWalt y Milwaukee, pero lo más vendido es Makita, por el precio. El proveedor de Makita es Abonos Agro"

Materiales Garabito, Jacó Melvin Osejo, Vendedor

"Lo más vendido es el taladro Makita, la gente se interesa mucho en la garantía, la calidad, los repuestos y el precio. El proveedor es Abonos Agro."

Ferretería F y H, Limón Marjorie Casco, Vendedora

"La esmeriladora Metabo, por la garantía y la calidad se vende más"

El Esparzano, Puntarenas Wilberth Carvajal, Vendedor

"Por precio, calidad y servicios que da Abonos Agro, nosotros vendemos más la herramienta Makita".

Rojas y Monge, Grecia Gilberto Rojas, vendedor

"La esmeriladora y taladros Makita se vende más, por el precio y el servicio".

Agroservicios La península, Guanacaste Angel Ugalde, Vendedor

"El taladro Metabo es lo más vendido". **TYT**

Fortalecidos con Neo y Gladiador

Importaciones Vega dispone de 80 modelos diferentes de estas herramientas eléctricas portátiles, totalmente respaldadas, con garantía y un enfoque puesto en el servicio post venta.



Rafael Vargas, Gerente de importaciones Vega.

Han colocado alrededor de 100 mil herramientas en el país, desde que empezaron a introducir Neo y Gladiador en el mercado ferretero. Importaciones Vega distribuye estas herramientas portátiles, desde hace cuatro años, como un producto de primer precio, con garantía y respaldo de una empresa que ha vendido herramientas por más de 20 años. "Empezamos a importar Neo y Gladiador, como una alternativa de precio accesible para el mercado nacional. Enfocándonos en brindar un servicio post venta", contó Rafael Vargas, Gerente de importaciones Vega.

Esta empresa cuenta con su propio taller de servicio, y un stock amplio de repuestos. "Nadie puede decir que hemos abandonado a un cliente con los repuestos, reparaciones o cambios, porque el servicio post venta es la clave en este tipo de negocios para poder generar marca", explicó Vargas. Importaciones Vega es socio comercia del Grupo GBS dueño de las marcas las cuales están posicionadas en 20 países de Latinoamérica. Gladiador es una línea dirigida al mercado casero, domestico de uso intermitente, mientras que Neo, esta dirigido al mercado

industrial en donde se necesita una herramienta de uso continuo. "Estas marcas están en constante renovación, se ha ido renovando la línea, buscando modelos más versátiles, ergonómicos y de máximo desempeño", dijo Vargas. Entre Neo y Gladiador Importaciones Vega tiene 80 modelos diferentes de herramientas portátiles, desde taladros esmeriladoras, sierras patín, router, pulidoras, esmeriles y hasta lijadoras de banda. La durabilidad está garantizada y como política de venta, según Rafael Vargas, ellos ofrecen muchas ofertas y promociones.

neo **Gladiator**

Herramientas de Calidad

Distribuye para Costa Rica:

Importaciones Vega
La Respuesta del Ferretero...

Tel: 494-4600 Fax: 444-8351
impovega@racsa.co.cr
www.importacionesvega.com



“NO FALLA”

“Si trabaja todos los días del año con herramientas, y espera que estas trabajen tan duro como usted, sus herramientas deben ser duraderas, fiables y para trabajo pesado (Heavy Duty)... En otras palabras una Milwaukee”.

LOS USUARIOS LO DICEN....

En Torneca queremos dedicar un pequeño espacio, para escribir algunas de las expresiones de los clientes que han confiado y comprobado el rendimiento de las herramientas Eléctricas Milwaukee:

- ¡Milwaukee no me Falla!*
- Es la mejor herramienta con que he trabajado.*
- Es la única que le rinde a mis operarios.*
- ¡Por más que le doy y le doy, sigue trabajando!*
- ¡Es verdaderamente una herramienta para trabajo pesado.!*
- Desde que compré mi primera Milwaukee, he seguido comprando solo Milwaukee.*
- ¡Roja solo hay una, Milwaukee!*

Yo compraba otras marcas de Herramientas, pero cuando necesitaba que me las repararan, nunca tenían los repuestos, o la reparación me salía muy cara, con Milwaukee no tengo estos problemas.

TORNECA SE LO GARANTIZA...

Todas las herramientas Milwaukee, son probadas antes de salir de la fábrica de acuerdo a un riguroso y amplio programa, lo que garantiza su estructura “Heavy-Duty”. En Torneca y Milwaukee estamos orgullosos de los productos y servicios que ofrecemos a nuestros clientes profesionales y distribuidores, teniendo esta premisa en cuenta, tenemos el gusto de ofrecerle una extensión especial de garantía de 5 años.



DISTRIBUIDO POR
Torneca
207-7777



MUCHOS DAN LAS GRACIAS.

NOSOTROS



DE GARANTIA



DISTRIBUIDO POR
Torneca
207-7777

Capris y Metabo

50 años de trabajo unido y exitoso

Las herramientas eléctricas Metabo han sido sinónimo de calidad en el mundo. Son una muestra fiel de alto rendimiento, capacidad y economía en las labores del usuario final. En Costa Rica, Capris es el distribuidor autorizado para estas herramientas.

Precisamente, el mes anterior, Capris cumplió, al lado de Metabo, 50 años de presencia en el mercado costarricense y para ello, altos ejecutivos de la fábrica en Alemania, se dieron cita en Costa Rica para conmemorar esta media década de exitosa relación comercial y de paso, conversar con algunos ferreteros, clientes de Capris, sobre las novedades y bondades que ofrecen las herramientas eléctricas Metabo.

En este momento, Metabo, por ejemplo, cuenta con 220 modelos diferentes de máquinas en más de 2000 variantes para los campos de construcción, metal y madera. Igualmente, posee más de 4000 accesorios de alta calidad.

Fuera de Alemania, Metabo concentra sus fuerzas en los segmentos de metal, construcción y los accesorios.

Gracias a su calidad, en el área centroamericana y el Caribe, estas herramientas presentan una gran aceptación por parte de las diferentes industrias. En América Latina, Metabo presenta un crecimiento de un 33%, creciendo a ritmos más acelerados que el mismo mercado Europeo.

Entre las novedades para el 2008 y que ya se han anunciado, se encuentran productos que van desde martillos, amoladoras

hasta lijadoras y tronzadoras en modelos con mayor potencia y versatilidad, así como tecnología de punta.

En este sentido de innovación, Metabo presenta cerca de 50 patentes cada año, ya que su fábrica se encuentra en investigación continua para satisfacer las necesidades de los diferentes mercados que atiende.

Valores

Los valores de Metabo son confiabilidad, potencia, rapidez – velocidad y seguridad.

En el aspecto de confiabilidad, las herramientas Metabo poseen la característica fundamental de poseer un motor Marathon con varias cubiertas aislantes, además de varios componentes de protección para mejorar la vida útil de la herramienta.

En el aspecto de potencia, estas herramientas otorgan la ventaja de hacer el trabajo más fácil en condiciones difíciles, se produce menos calor en el motor, lo que hace que las máquinas duren más tiempo.

En el factor velocidad, estas herramientas poseen las ventajas de preselección permanente y estabilización automática de la velocidad, además trabajan igual en condiciones muy duras y con velocidad baja.

Por ejemplo, en el caso de las máquinas que utilizan discos



Werner Ossenbach, Presidente de Capris (al centro). Lo acompañan representantes de la Compañía Metabo.

abrasivos, al usar los discos Metabo, se obtienen mayores rendimientos con cortes más rápidos.

De la misma manera, estas herramientas tienen la ventaja de que no es necesario utilizar algún tipo de llave para cambiar el disco, lo que otorga mayor eficiencia, rapidez, comodidad y seguridad.

En el factor seguridad, las herramientas Metabo poseen las ventajas de poseer un embrague de seguridad S-Automatic que evita el golpe de retroceso, esto significa que si la herramienta encuentra un obstáculo, ésta se bloquea, lo que otorga protección al usuario, al engranaje y al motor.

Ventajas de las herramientas Metabo

- Motores especiales para 120 V AC y DC.
- Cable: H07RN – calidad industrial, longitud: 12m con enchufe CEE.
- Interruptor apto para AC/DC.
- Carbones autodesconectantes especiales para proteger el motor.
- Embrague de seguridad Metabo para máxima seguridad para el usuario y la máquina.
- Motor Marathon Metabo, robusto para larga duración.

metabo®

work. don't play.



Productos de Calidad



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

www.capris.co.cr • Grupo Ferretero: 519-5050

Black & Decker

¡Garantías irresistibles!

¿Señor ferretero, sabía usted que las garantías que otorgan las herramientas eléctricas de las marcas que pertenecen a la Corporación Black & Decker son muy atractivas?

En la marca Black & Decker, referente a herramientas profesionales, herramientas para el hogar y herramientas para jardinería, cuentan con 2 años de garantía.

En la línea de herramientas para uso automotriz, recientemente adquirida por la corporación, cuentan con 1 año de garantía. En las marcas DeWalt y Porter Cable, para herramientas portátiles, poseen la ventaja de que le otorgan al cliente 30 días de satisfacción total, lo que significa que si durante los primeros 30 días posteriores a la fecha de la compra, la herramienta portátil presenta funcionamiento anormal debido a un desperfecto de fabricación, el usuario final puede solicitar el reemplazo, (previa revisión de un centro de servicio autorizado).

Además, cuenta con un año de mantenimiento gratis del producto, a partir de la fecha de compra (máximo 4 mantenimientos), y un año de garantía limitada.

En el caso de las herramientas eléctricas Delta, en herramientas estacionarias, éstas poseen dos años de garantía. Con estas marcas, el usuario final, posee la ventaja de contar con 18 Centros de Servicio Autorizados, que están distribui-



dos por todo el país, en lugares tales como Guanacaste, Limón, Perez Zeledón, San Carlos. Por todo lo expuesto anteriormente, si una herramienta de las marcas que pertenecen a la Corporación Black & Decker, necesita revisión, reparación o

mantenimiento, NO SE LA ENVIE A SU DISTRIBUIDOR O PROVEEDOR, envíela directamente a cualquiera de los Centros de Servicio Autorizados, ES LA FORMA EN QUE SU CLIENTE PODRÁ TENER UNA REPUESTA MÁS RAPIDA.

¿Cómo aplicar la garantía?
Es importante recalcar que las garantías solo cubren fallas por desperfectos de fabrica y para hacerla efectiva el cliente debe de presentarse al Centro de Servicio Autorizado con la factura de compra.



FERRETEROS:

Si una herramienta necesita revisión, reparación o mantenimiento NO SE LA ENVIE A SU DISTRIBUIDOR, envíela directamente a cualquiera de los Centros Autorizados de Servicio, ES LA FORMA EN QUE SU CLIENTE PODRÁ TENER UNA RESPUESTA MAS RAPIDA!!!!"



SOLIDEZ GARANTIZADA:

30 DÍAS SATISFACCIÓN TOTAL	1 AÑO MANTENIMIENTO GRATIS	1 AÑO GARANTÍA
-----------------------------------------	-----------------------------------------	-----------------------------

PORTER CABLE

30 DÍAS SATISFACCIÓN TOTAL	1 AÑO MANTENIMIENTO GRATIS	1 AÑO GARANTÍA
-----------------------------------------	-----------------------------------------	-----------------------------

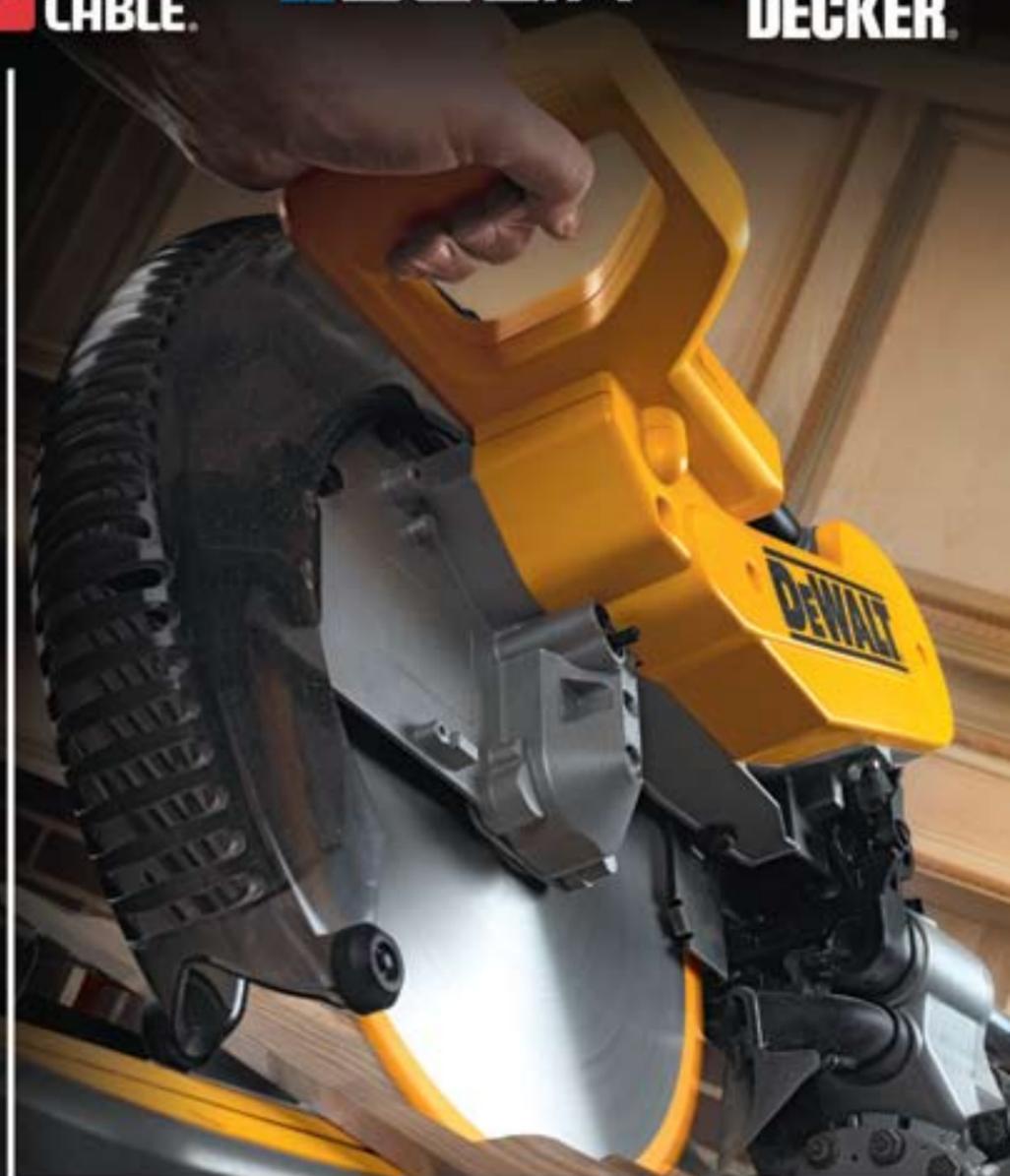
Garantía Porter Cable aplicable solo a herramientas Portátiles



2 YEAR WARRANTY
AÑOS DE GARANTÍA
AÑOS DE GARANTÍA



2 AÑOS DE GARANTÍA
2 YEAR WARRANTY



CENTROS DE SERVICIOS AUTORIZADOS

SAN JOSE	ALAJUELA	
SERVICENTRO BLACK&DECKER-DEWALT 257-5716	TALLER EBEN EZER 442-7907	
INDIANAPOLIS 243-1700	ATENAS	
SAN Y SAN INVERSIONES 219-9571	ELECTRO ATENAS 446-4590	
MADISA 233-6255	GRECIA	
VILUGUI S.A. 280-4940	REPUESTOS HERRERA 444-6155	
HEREDIA	SARCHI	
REPUESTOS UNIVERSALES 237-3351	SERVI-REPUESTOS QUESADA-UGALDE 686-9626	
CARTAGO	PALMARES	
RAVA, S.A. 551-8897	PARTES GENUINAS 453-0871	
S. ISIDRO DEL GENERAL	SAN RAMON	
EL ELEK-TRICO DE P.Z. 771-0706	PARTES GENUINAS 445-3121	
GUAPILES	SAN CARLOS	
SERVICIO ELECTRÓNICO DON JUAN 710-2780	MAYSER 460-2000	
LIMON	SANTA CRUZ	
REPUESTOS WONG 758-2394	CAS SANTA CRUZ 680-4221	

Para más información contactar a **Black&Decker Costa Rica**
Teléfono: (506) 524-2811 - Fax: (506) 524-2819



Bosch – Innovación para tu vida, celebra los 75 años de la tecnología Boschhammer (1932-2007)

“Siempre un paso adelante”

-Bosch, invento el primer martillo eléctrico en 1932 y desde entonces ha venido innovando constantemente el desempeño de las herramientas eléctricas profesionales para el segmento de la construcción.

Esta extensa línea de martillos de percusión, perforadores, cincelado y de demolición tiene un modelo para cada necesidad que van desde los 2 kg hasta los 27 kg, buscando la máxima eficiencia en los diferentes trabajos que realizan los usuarios.

La “Línea Boschhammer” es ideal para trabajos pesados en hormigón armado y mampostería, con características y beneficios específicos para cada necesidad, siendo un producto indispensable para las diferentes aplicaciones en la construcción.

Los factores de éxito de esta línea están basados en la atención de las exigencias del mercado con respecto a la rapidez, agilidad, seguridad, economía y confort para el usuario. Dicha línea está dotada, en su mayoría, de un interruptor electrónico que proporciona mayor versatilidad y seguridad al usuario, además posee el sistema de encastre



Detector Digital “DETECTOR”.

“SDS” que facilita el cambio de accesorios.

Para que una excelente herramienta eléctrica tenga un desempeño sobresaliente, se requiere de una línea de accesorios completa, que permita sacarle provecho a toda la innovación que ésta posee, por lo que Bosch ha desarrollado una línea totalmente innovadora en “Cinceles Autoafilables”, que permite utilizar los cinceles hasta 100 horas continuas sin que se interrumpa el trabajo para realizar el servicio de afilado.

El Cincel Autoafilable tiene una forma de estrella, mientras que otros cinceles deben ser afilados aproximadamente cada 20 horas de uso.

Otra de las características que poseen estos cinceles es sus “Sistema Rtec”, que aumenta el rendimiento en un 15%, permitiendo que el desprendimiento de material sea superior y constante. Este sistema consiste en un anillo de reflexión que transforma la energía de las vibraciones en potencia de percusión adicional. Consciente de que cada trabajo requiere de un accesorio diferente para lograr un mayor desempeño Bosch cuenta con su línea SDS Plus que posee ventajas tales como “Long Life”, que es proceso de temple por inducción que aumenta la vida útil del producto, mayor resistencia a la

rotura y aumenta la resistencia al desgaste de un 30%.

El sistema de brocas Bosch SDS Plus “S4L”, cuenta con características técnicas excepcionales ya que su espiral cuadruple permite una perforación rápida y mayor remoción de material al momento de realizar el trabajo, proporcionando un incremento de un 12% en el desempeño de la perforación y un 20% en su vida útil.

A lo largo de estos 75 años BOSCH a logrado satisfacer las demandas de un mercado cada vez exigente gracias su constante inversión en investigación y desarrollo de productos adaptados a las necesidades de sus usuarios.

Medición exacta con Skil

Skil es una marca tradicional en Estados Unidos desde 1924, que se caracteriza por ofrecer una línea de herramientas con garantía y alta calidad. Como complemento a su línea de productos, Skil a lanzado al mercado su nueva generación de productos de medición, que busca proporcionar al usuario agilidad, profesionalismo y exactitud en cualquier tarea que deba realizar.

Esta nueva generación de herramientas esta compuesta por:

• Niveladora Láser: que permite hacer proyecciones horizontales,



Medidor de distancias ultrasónico “RANGER”.

verticales, en rincones y en ángulos, para diversas aplicaciones.

• Medidor de distancias ultrasónico “RANGER”: permite medir distancias, calcular áreas y volúmenes e informar la temperatura ambiente, con un alcance de 0,5 hasta 15 metros.

• Detector Digital “DETECTOR”: permite detectar con más precisión materiales metálicos, madera y electricidad dentro de paredes, paneles y otros, con una capacidad de detección del material para metales de hasta 80 mm, electricidad de hasta 50 mm y madera de 20 mm, con respuesta sonora ante la detección del material seleccionado. Todos estos productos son versátiles, multifuncionales, prácticos, de fácil funcionamiento y buen desempeño para las aplicaciones que requieren de mayor exactitud.

¡Esta resuelto con Skil!

Nada se resiste a la calidad **BOSCH**

¡Compruébelo!

- Herramientas Eléctricas y Discos abrasivos de alta calidad Europea.
- Alto poder de corte.
- Baja vibración durante la operación.
- Bajo nivel de ruido y de calor.
- Excelente relación entre el avance en el trabajo y el desgaste del disco.
- 1 año de garantía en Herramientas Eléctricas.



Solicite sus pedidos al 211-1717 de Herramienta Eléctrica BOSCH



Innovación para tu vida

Mayor resistencia y rendimiento



ESTÁ RESUELTO



Solicite sus pedidos al 211-1717.

Tecnología y Calidad Suiza a precio asiático

Maquinaria Profesional Jet

¿Qué es JET?

La marca Jet procede de una empresa con extensa experiencia en el campo de la fabricación de maquinaria para trabajar madera y metal. Jet ha estado desarrollando, produciendo y comercializando máquinas de las más alta calidad desde 1950, y es el líder en el mercado americano.

JET pertenece a WMH Tool Group

JET es la principal marca del grupo WMH que es subsidiaria de Walter Meier Holding AG, en

la localidad de Stafa, Suiza. Las actividades de WMH se centran en tres áreas: herramientas, aire acondicionado y calefacción. La sede de WMH está en Suiza y emplea alrededor de 1800 personas en todo el mundo. Las ganancias netas son en Francos Suizos. Las acciones de WMH cotizan en el Mercado de Valores Suizo (SWX).

¿Qué ofrece?

Si usted elige Jet se beneficiará del programa completo de máquinas que incluso incorpora sistemas de filtrado de aire. Los

productos de Jet impresionan por sus imbatibles, alta calidad y asombrosa innovación.

Todas las máquinas Jet vendidas en Europa están certificadas según CE y cumplen con los últimos estándares tecnológicos CE.

Las máquinas se fabrican en Europa y Asia de acuerdo a las especificaciones de nuestros propios ingenieros y gerentes europeos. El cumplimiento de los estándares de calidad es asegurado in situ en las plantas de fabricación por ingenieros de una subsidiaria de WMH Holding.

En todo el mundo, los productos Jet son vendidos exclusivamente a través de almacenes especializados. Esto garantiza un excelente servicio postventa.

Jet cuenta con más de 5000 distribuidores en los EE.UU., y más de 100 a nivel internacional. Reimers como distribuidor exclusivo de la línea de madera tiene un plan muy agresivo este año, que pretende mantener un stock muy estable que sumado a una mejora en los precios, nos permitirán continuar siendo una de las marcas líderes en este tipo de equipos.

Industrial Wood Working
Adquiéralo en Reimers Industrial

JET **REIMERS INDUSTRIAL**

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

DISTRIBUIDORA
REPOSA

PROXIMAMENTE

Kawasaki

Kawasaki
POWER TOOLS

DISTRIBUIDORA
REPOSA

PROXIMAMENTE

Nova entró con fuerza

Se introdujo al mercado hace 3 años, sin embargo, llegó a Costa Rica hace unos meses y ya se posiciona en diversas ferreterías del país, con mucha fuerza, una amplia gama de productos, garantía y buen precio.



La herramienta eléctrica Nova, es un producto de Hunter, totalmente garantizado, que cuenta con el respaldo de una empresa internacional posicionada en todo Latinoamérica y que llegó a nuestro país, distribuida exclusivamente por la empresa mayorista GyQ, ubicada en San Ramón.

En diversidad de tamaños y modelos, una amplia gama de opciones en herramientas eléctricas ofrece Nova, desde taladros para diversos usos, sierras patín, esmeriladoras, pulidoras, entre mucho más.

Greivin López, Gerente General

de GyQ, explicó que ellos compiten con precios accesibles y servicio, con alta calidad y garantía.

“Hace poco empezamos la distribución de estas herramientas y ya hemos introducido gran cantidad en las diversas ferreterías, es que son productos de muy alta rotación” dijo López. En GyQ constantemente realizan promociones ofertas y descuentos especiales porque les interesa posicionarse en el mercado como una muy buena opción en un producto novedoso, de gran durabilidad y de diversos usos.

“Nosotros contamos con buen

stock de productos, así como con los repuestos y un taller de servicio. Es que la garantía que damos es completa”, señaló Greivin.

El servicio Post venta es a lo que le han apostado en GyQ al ofrecer estas herramientas, porque están seguros que para vender herramientas debe ser con seriedad.

Varietades de calidad

GyQ disponen de todo tipo de taladros, que en su mayoría se ofrecen con el estuche, y accesorios. Los hay de impacto, los que realizan funciones múltiples, en diversidad de estilos y en

Greivin López (de pie) y José Joaquín Cascante socios de GyQ la empresa que distribuye la línea de herramientas eléctricas NOVA.

diseños ergonómicos y ligeros. También los taladros inalámbricos y los que realizan función de rotomartillo y destornillador los ofrece Nova.

Por ejemplo los taladros inalámbricos como el de 18v s muy fuerte, y viene con un estuche la batería, el cargador, así como un juego de brocas y puntas. Tiene distintas velocidades y reversa.

Hay caladoras, esmeriladoras, sierras eléctricas, en distintas velocidades y de uso doméstico.

También las pulidoras Nova y los router, están disponibles en diferentes velocidades.

En GyQ ofrecen un descuento del 10% en todas las herramientas eléctricas, para los ferreteros que tienen la revista a mano. Esta promoción es válida hasta el 15 de Diciembre.

Ya lo sabe, visite esta empresa, haga sus pedidos y llame al teléfono 447-78-86. No deje pasar esta oportunidad y empiece a introducir las herramientas Nova en su Ferretería.

Super 33+ Super seguro



Hace 60 años nos pusimos en marcha...

y seguimos de primero



En 1946, 3M crea el primer tape eléctrico hecho de vinyl. Desde entonces, con más de 15 avances en su fórmula, **Super 33+** es el tape más seguro para todo tipo de trabajos eléctricos.

Recomendación de uso:

Para un uso correcto, estire el tape y aplíquelo apretadamente sin dejar brechas entre las vueltas del tape. No lo estire en la última vuelta para que no se desprege o levante.

Crecimiento constante

En importadora América, están introduciendo diversidad de productos, líneas y marcas. En 14 mil m² disponen de nuevas y amplias bodegas, así como una sala espaciosa de exhibición especial para los clientes.

Tienen de todo para surtir una ferretería, cuentan con la experiencia de 38 años de estar presentes en el mercado, se han enfocado en brindar un buen servicio, para aligerar la entrega de los productos que ofrecen a sus clientes, porque se han propuesto ser los número uno dentro del segmento.

Las oficinas centrales de Importadora América está creciendo aceleradamente, tanto en líneas como en infraestructura. Desde hace un año y medio, se trasladaron a Ipi de Goicoechea, a un terreno de 14 mil m², donde unificaron las bodegas, de las que ahora cuentan con tres, distribuidas de manera amplia, completamente acondicionadas para almacenar un buen stock de producto, alistar y despachar. Ahí disponen de una diversidad de líneas, marcas y productos, los que suman entre 2500 y 3000 artículos diferentes.

En Importadora América, reforzaron el departamento de telemercado y hasta han crecido, tanto en espacio como en personal, que asciende a 70 empleados. Gustavo García, Gerente de Operaciones de Importadora América, contó que el crecimiento lo ha marcado también la introducción de líneas.

"Esta empresa es 100% familiar y trabajamos con el objetivo de crecer, tanto en servicio, como en líneas y marcas. La idea es ir creciendo para llegar a ser los número uno en servicio dentro el

mercado", explicó García. Recuerde que hacer negocios con empresas como esta, le da seguridad de contar con productos de alta calidad, que están garantizados y cuentan con el respaldo de un negocio posicionado en el mercado por más de 38 años.

Las oficinas centrales de Importadora América, se ubican del cruce entre Ipi de Guadalupe y Coronado, un kilómetro al este, con el fin de que pueda conocer la empresa y de paso observar los productos que tienen en exhibición.

Variedades de calidad

Las líneas que distribuye Importadora América son amplias, talvez usted las conoce y hasta las tiene en su negocio, pero si no es así, puede tomar nota para que haga sus pedidos.

Weber y Foreman, es una línea de parrillas a gas y carbón, especialmente para camping, hay en diversidad de tamaños y estilos. Se introdujo al mercado hace 2 meses.

Las hieleras Igloo son americanas y se ofrecen en diversos tamaños. También hace 2 meses, introdujeron los abanicos Vornado en diferentes tamaños y estilos. Master Plumber, es una grifería americana, introducida desde hace año y medio al segmento, de alta calidad, en diversidad de estilos y a precios competitivos.



Gustavo García, Gerente de Operaciones de Importadora América, muestra la línea de focos que actualmente distribuye la empresa. Esta compañía posee un alto surtido de productos para ferretería.

Otra línea que es parte de Importadora América, desde hace un año, es la de chapeadoras Yard Machine, el motor es Briggs Stratium y están disponibles en diversas opciones. Esta empresa distribuye además, marcas como Yale y Geo, candados y cerraduras Papaiz, importados de Brasil.

Distribuyen focos Dorcy y Garrity, asientos para inodoro en plástico y madera, redondos y alargados

en variedad de colores. También marcas como Gilmour, que es la línea para jardinería.

Desde hace un mes, introdujeron al mercado abrasivos de la marca Horse, de los que, disponen de lijas para madera, agua y tela, discos en 7" y bandas de diferentes tamaños y tipos de grano.

A partir de Octubre, esta empresa posee la nueva distribución de Sylvania. **TTT**



Solidez y respaldo caracterizan las marcas que importamos



IMPORTADORA AMERICA

member of True Value. Help Is Just Around The Corner.

Todo un mundo ferretero a su alcance

Teléfono: (506) 292-2424
Fax: (506) 229-5818

Ipi de Goicoechea primera entrada a la Mora, antigua bodega Lonatica E - mail: iamerica@racsa.co.cr

Vedova y Obando crece con fuerza



Gerardo Ortuño, Gerente Comercial de Vedova y Obando, indica que poseen una nueva sala de exhibición con muebles traídos de Suecia que son los mismos que exhiben los productos Husqvarna en ese país.

Una sala de exhibición renovada y amplia. La incorporación de nueva tecnología en algunas líneas y la introducción constante de productos refuerzan a esta empresa líder en el mercado.

Con mucha fuerza está creciendo la empresa Vedova y Obando, han venido renovando sus instalaciones, incorporaron una nueva tecnología en algunos productos, están introduciendo novedades y ahora cuentan con una sala de exhibición amplia y moderna.

Gerardo Ortuño, Gerente Comercial, contó que Husqvarna es una marca que sitúa su casa matriz en Suecia y lo importante es que Vedova está organizando el establecimiento en imagen igual al de ese país aquí en Costa Rica.

“La nueva sala de exhibición cuenta con muebles traídos de Suecia que son los mismos que exhiben los productos Husqvarna en otros países, es que la idea de ellos es que nosotros estemos a la misma dimensión” dijo Ortuño.

Además, HUSQVARNA incorporó al mercado la nueva tecnología X-TORQ, que llegó a brindar múltiples ventajas en sus productos a nuestro país, mediante un rediseño de motores de 2 tiempos. De acuerdo con Gerardo Ortuño, ésta tecnología reúne características que la

hacen especial, como un motor que emite un 60% menos de contaminación ambiental, un 20% de ahorro en el consumo de combustible y mayor potencia en su motor.

Gerardo Ortuño explicó que con respecto a la tecnología X-TORQ, la ofrecen en dos productos, que son: la motosierra RANCHER 455 y la motoguadaña 333R. “Poco a poco vamos a ir incorporando ésta nueva tecnología en toda la línea de productos HUSQVARNA”, comentó Ortuño.

Innovando

La línea de división consumidor, con sus productos PARTNER, cuenta con motoguadañas nuevas de 25cc hasta 42cc, con nylon y cuchilla, vienen equipadas con accesorios, arnés, careta, etc..

También en Vedova disponen de nuevas cortadoras de césped PARTNER, con motores BRIGGS & STRATTON, en diversos modelos y tamaños, desde 3.5HP a 6 HP.

Esté atento, porque en Vedova y Obando van a seguir incorporando productos constantemente. **tyt**



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.



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
Gerado 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



Grupo El Progreso e inversionistas del área adquirieron la empresa

El nuevo Abonos Agro

La grandes incógnitas que se generaron hace poco más de un mes, sobre el futuro de Abonos Agro, en torno a una venta, una alianza estratégica, un cambio de timonel, quedaron más que despejadas cuando los nuevos dueños salieron a la luz pública a aclarar las “nebulosas” que se tejieron en el mercado.

Grupo El Progreso de Guatemala pasó a conformarse como el nuevo dueño de esta empresa y a partir de octubre, empezó a dirigir las riendas de este participante del sector ferretero y de la construcción que se ha conformado como uno de los más grandes en el mercado costarricense.

Precisamente, para aclarar ese mar de dudas, Luis Chacón, Gerente General de la División de Inversiones y Nuevos Negocios de Grupo El Progreso y actual Vicepresidente de la nueva Junta Directiva de Abonos Agro, y Carlos Esquivel, Director y Secretario, del Grupo El Progreso y Abonos Agro, brindaron una entrevista extensa a TYT.

En primer instancia, Chacón indica que para El Progreso “lo que estamos adquiriendo tiene mucho valor, por eso no vamos a hacer un cambio de nombre, ya que Abonos Agro es una empresa que está muy bien posicionada en el mercado costarricense. Aunque es un nombre que en ciertos momentos se presta a confusión fuera de Costa Rica, sin embargo es un nombre de alto prestigio”.

Advierte que en algunos momen-



tos, cuando estaban en la transacción, “algunos de nuestros bancos tuvieron dudas al advertimos que si estábamos invirtiendo en una empresa de abonos, qué que tenía que ver eso con el giro del negocio”.

“Por el momento, no hay ningún cambio planeado, seguimos operando como venía haciendo esta empresa”, afirma Chacón.

¿Por qué Grupo El Progreso compra Abonos Agro, qué vieron en esta empresa?

— Vimos una gran oportunidad

al adquirir una empresa de primer nivel, con un capital humano interesante, con un posicionamiento sólido en el mercado, con un prestigio y una imagen muy valiosa, tanto en el sector financiero y de la construcción que nos permitía entrar por la puerta grande en uno de los mercados más dinámicos de la región.

¿Cómo tomaron la decisión, se basaron en algún estudio de mercado a nivel de Costa Rica?

Luis Chacón, Gerente General de la División de Inversiones y Nuevos Negocios de Grupo El Progreso y actual Vicepresidente de la nueva Junta Directiva de Abonos Agro, y Carlos Esquivel, Director y Secretario, del Grupo El Progreso y Abonos Agro, afirmaron que la industria va a crecer por el orden de los dos dígitos, “por lo que nos gustaría tener crecimientos por el orden del 15% ó 20%

— Hicimos un estudio bastante grande con asesores financieros que evaluaron las opciones y obviamente, en el momento en el que estuvo disponible Abonos Agro fue la opción más interesante del mercado.

Tuvimos la dicha que nos seleccionaran como ganadores en este proceso.

¿Qué es exactamente lo que está adquiriendo Grupo El Progreso?

— Básicamente, la parte de distribución de materiales. No tenemos ninguna relación con la parte de fábricas o de aceros. Únicamente, la distribución de materiales para la construcción y ferretería.

¿La parte del Lagar, del Colono...esa estructura se mantiene?

— Sí claro. Nosotros adquirimos todos los negocios relacionados con la distribución de materiales, no así la parte industrial y de fabricación.

¿Los clientes pueden tener muchas dudas... En cuánto va a cambiar la relación con éstos?

— Lo que queremos es mejorar la oferta de servicio y de bienes, profundizar las líneas de producto que se manejan en la actualidad, además introducir otros productos que no se han manejado aún.

¿Abarcarán solamente el mercado costarricense o pretenden ir más allá?

— Queremos que Abonos Agro forme parte de una red de distribuidores a nivel regional. En este momento, estamos enfocados en la parte sur de Centroamérica.

¿Qué va a pasar con la exclusividad, por ejemplo, que

tenían con Laminadora Costarricense, para el abastecimiento de hierro?

— Estamos con relaciones meramente comerciales con las compañías de acero. Las relaciones con las compañías fabricantes de acero en Costa Rica y Abonos Agro se regirán por acuerdos comerciales. Está en el mutuo interés tener alguna relación comercial de algún tipo.

¿El dominio que siempre tuvo Abonos Agro en el mercado del hierro?

— Esperamos poder mantenerlo en base a servicio y calidad. Las condiciones con estas compañías se están negociando, pero aún no hay una definición clara.

Sin mayores cambios

Chacón es claro al indicar que están en un proceso de definición sobre cómo va a ser Abonos Agro a partir de ahora, desde el punto de vista estratégico. “No prevemos mayores cambios. Para los empleados de Abonos Agro, más que un riesgo, es una oportunidad de participar en un grupo que está creciendo agresivamente. No va haber una reducción drástica de personal, pero lo que sí va a haber son oportunidades para los ejecutivos de laborar en operaciones diferentes”.

¿La relación con los proveedores?

— Se mantiene sin modificación. Estamos contactando a cada uno de ellos para establecer una relación, ya que muchas de ellas fueron basadas en relaciones de muy largo plazo, generadas por los accionistas anteriores y para nosotros es importante que nosotros nos ganemos el aprecio y el respeto de estos

proveedores.

¿Qué opinan del mercado costarricense?

— Todo depende de la visión. Creemos que es un mercado que es competitivo, donde tenemos competencia fuerte tanto en la parte de distribuidores como en la parte de los fabricantes de los productos, donde hay muchas opciones.

“Nuestro objetivo es ganar participación de mercado, basados en ser una buena opción y ahora con la apertura, sabemos que nuestras posibilidades aumentarán”.

¿Cuál sería un porcentaje de crecimiento anual que Grupo El Progreso vería con muchos ojos?

— Queremos crecer al lado de la industria de la construcción en Costa Rica, pues en los próximos años será muy fuerte y con eso podríamos tener un resultado satisfactorio.

“Sabemos que la industria va a crecer por el orden de los dos dígitos, por lo que nos gustaría tener crecimientos por el orden del 15% ó 20%”.

La revista Eka, en su edición de las 500 empresas más importantes, según su volumen de ventas brutas, indica que el año anterior, la empresa tuvo ventas estimadas cercanas a los \$225 millones... ¿Les suena este número?

— Como grupo privado que no emite ninguna información pública, no podemos dar cifras. Abonos Agro es una empresa grande para niveles costarricenses que ha crecido a un ritmo muy saludable y que fue parte de lo que nos animó a nosotros a adquirirla.

¿Cuál fue el monto de la

transacción?

— No es posible. Parte de los acuerdos implican confidencialidad con respecto a las condiciones de la transacción. No podemos revelar ni montos ni las condiciones de la negociación.

¿Además, de El Progreso existen otros inversores?

— Esta transacción se hizo a través de un grupo que llamamos centroamericano y que son nuestros socios como Cochés y Cía., de Panamá, que son líderes en materiales de construcción, además de un par de inversionistas privados que aportan fondos al proceso y que prefieren mantenerse en el anonimato.

Abonos Agro, durante mucho tiempo no contrataba mujeres dentro de su estructura. ¿Seguirán con esta política?

— Definitivamente, como Grupo Progreso, somos muy respetuosos de todos los grupos que integran la sociedad. Para trabajar con nosotros, el factor fundamental es la capacidad, independientemente del sexo.

“Vamos a tomar la decisión en la función de las mejores personas para las plazas”.

¿Qué pasaría si dentro de un tiempo apareciera otro grupo inversor y les hiciera una oferta de compra?

— Esperamos estar aquí, como en el caso de Guatemala, 100 años después. No estamos comprando como inversionistas financieros, lo estamos haciendo como alguien genuinamente interesado en hacer crecer el negocio. No tenemos ninguna intención de venderlo, pero no lo puedo decir “sobre piedra” no lo haríamos. Somos gente de negocios que evalúa los negocios y las oportunidades. **TYT**

10 años EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...

aniversario

Más de 3,000 productos nuevos

La exposición más grande de productos ferreteros.

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



6,7,8 Junio 2008
 Eventos Pedregal

www.expoferretera.com

¿Cómo aprovechar una feria?

Si la intención de su empresa ferretera es conseguir artículos con descuentos, aprovechar promociones y hacer negocios ventajosos, las ferias representan una oportunidad de alto valor.

Así, si esta es su intención, es importante que establezca cómo primer punto su objetivo primario, y para un negocio ferretero, lo más importante es su inventario, así que tome en cuenta revisarlo, antes de emprender su viaje a la feria.

Aquí algunos consejos para que su estancia en cualquier feria, pueda lograr los objetivos trazados de compra y establecimiento de buenos negocios:

1-Infórmese desde antes sobre la lista de los expositores que van a estar en el evento, así podrá saber con certeza, lo que se podría encontrar y fijar de antemano un plan sobre los productos que desea adquirir.

2-Recuerde que aprovechar los precios de feria es beneficioso, así como tomarse el tiempo para observar las demostraciones que elaboran los mayoristas. Así no solo podrá saber lo que está obteniendo, en el caso de nuevos produc-

tos, sino que podrá aumentar el conocimiento, lo que después podrá trasladarlo a sus vendedores y éstos, a su vez, a los compradores.

3-Igualmente, es importante que se tome su tiempo. Tenga en cuenta que para negociar lo mejor es tratar las cosas con calma, así podrá analizar mejor las propuestas de sus proveedores.

4-Esté atento no solo a la campaña de los organizadores de la feria, sino a la publicidad que realizan los proveedores a través de los medios o sus vendedores, ya que así obtendrá una mejor información sobre lo que podría encontrar en el evento.

5-Por ninguna razón desestime visitar una feria, pues las oportunidades abundan. Tenga en cuenta que en el mercado ferretero las novedades es lo que mueve los negocios y precisamente, los mayoristas esperan las ferias para lanzarlas y darlas a conocer.



Tome en cuenta que los mayoristas aprovechan las ferias no solo para otorgar descuentos sino para dar a conocer nuevas tecnologías. En una feria las oportunidades de negocios abundan.



Expositores confirmados hasta el 31/10/2007





Disponga de tubería de concreto

Sus condiciones en capacidad de resistencia son altas, así como sus múltiples aplicaciones. Ofrezca en su negocio este producto, porque es de alta rotación para el sector construcción. Las ventajas son amplias.

Son fuertemente resistentes y brindan una confianza de durabilidad de cien años o más. La facilidad en la instalación es su característica propia y competitiva. Sus usos son múltiples, por lo que la tubería de concreto es un producto que no puede faltar en su negocio.

La Ing. Karla López Achío, Coordinadora del Área de Investigación Competitiva y Tecnología del Concreto, del Instituto Costarricense del Cemento y del Concreto (ICCYC), explicó las ventajas de la tubería de concreto.

De acuerdo con López, estos

productos son utilizados en el complejo sistema de conducciones subterráneas, son conductores subterráneos para: la captación de aguas superficiales, colecta y encauzamiento de aguas residuales sanitarias, redes de abastecimiento de agua, así como en pasajes y conductos de líneas de transmisión.

Las tuberías de concreto también son utilizadas como: tubería de drenaje, de alcantarillado sanitario, alcantarillado transversal en carreteras, abastecimiento de agua entre otras aplicaciones.

La ingeniera del ICCYC, señaló que las canalizaciones para drenaje con tubos de concreto se utilizan mucho en drenajes de aeropuertos (se estima que el 90% de los drenajes de aeropuertos en Estados Unidos y Canadá son con tubos de concreto).

Sus usos son múltiples, porque también en campos de fútbol, parques y la industria, son utilizados, situación que obliga al ferretero a disponer en su depósito de materiales de al menos los diámetros más utilizados.

El mercado comercializa diversos



estilos y tamaños de tubería, sin embargo, las más vendidas en depósitos de materiales son las de 30", después le siguen en venta las de 24", 18", 15" y 12", principalmente.

La tubería de concreto es un producto de alta rotación, y datos proporcionados por el ICCYC señalan que en Costa Rica algunas empresas fabricantes de tubería de concreto son: Pretensados Nacionales (PRENAC), Productos de Concreto (HOLCIM), Concretera Palmareña (CONCREPAL) y Tubos Campeón.

Usos de calidad

Los tubos de concreto reúnen múltiples ventajas, según la ingeniera del ICCYC, le permite al diseñador poder optimizar, gracias al amplio rango de resistencias, que se pueden generar en el concreto.

"Esta tubería es menos susceptible a problemas de compactación comparado con otros materiales, esto porque en el sistema suelo-tubería de concreto, el 85% de la capacidad estructural la brinda el tubo contrario a materiales plásticos, donde el tubo solo aporta el 15% de la capacidad estructural", indicó Karla López.



Con respecto al peso, permiten una compactación efectiva de los elementos enterrados, el peso evita el movimiento durante el relleno, según López, ayudando al mantenimiento de la pendiente, el alineamiento y la compactación adecuada del terreno. "El peso y la rigidez reducen la probabilidad de daño durante la construcción y daño consecuente", dijo la ingeniera del ICCYC. Los tubos de concreto son poco susceptibles a daños durante el proceso de construcción, según López, además tienen la vida de servicio más larga, reduciéndose así los costos en el ciclo de vida de la tubería.

Y es que los riesgos de diseño son pocos, así como las técnicas de construcción son efectivas. "El tubo de concreto tolera muchos errores constructivos además se tiene una confianza de durabilidad y desempeño de 100 años o más", señaló López. Aplicaciones multiplicadas Los tubos de concreto han sido de gran aplicación para atender



la demanda por aguas residuales, datos proporcionados por el ICCYC, indican que pueden ser producidos con o sin armadura, en diámetros que van desde los 100 mm hasta los 3600 mm.

En nuestro país, son de gran aplicación también como drenaje de aguas pluviales, en estos casos, pueden ser producidos en diámetros que van desde los 300 mm hasta los 2500 mm, con o sin armadura.

Se utilizan además en alcantarillado transversal, en carreteras porque brindan la posibilidad de poder anclar los tubos, sin provocar mayores problemas de tráfico. "100% reutilizables en futuras mejoras", agregó la ingeniera del ICCYC.

Karla López comentó que, para el abastecimiento de agua potable son utilizados en algunas grandes ciudades, por sus condiciones de capacidad y resistencia a altas presiones (hasta 180 mca).

Así que ya lo sabe, sus aplicaciones son diversas, muchos utilizan esta tubería en pasajes de animales, dispositivos en parques infantiles, fosas sépticas, pozos de inspección y pasajes en instalaciones subterráneas. ■■■

La ingeniera del ICCYC, señaló que las canalizaciones para drenaje con tubos de concreto se utilizan mucho en drenajes de aeropuertos (se estima que el 90% de los drenajes de aeropuertos en Estados Unidos y Canadá son con tubos de concreto).



El mercado comercializa diversos estilos y tamaños de tubería, sin embargo, las más vendidas en depósitos de materiales son las de 30", después le siguen en venta las de 24", 18", 15" y 12", principalmente. Asegúrese de contar con los diámetros más solicitados por los clientes.

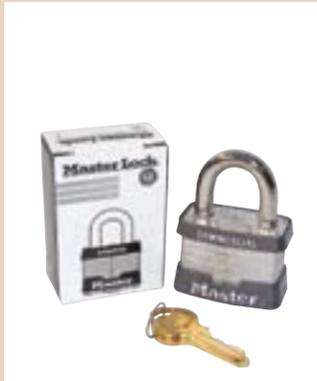
PRODUCTOS FERRETEROS



Candado Master Lock
50mm #1903D



Candado Master Lock
Para intemperia 60mm #6325



Candado Master Lock. Cilind.
Reemp. 44mm #21



Candado Master Lock
54mm #911DPF

Distribuye: Transfesa Tel. (506)210-8989



Rash con cubos



Llave multifunciones
(llave francesa y otras aplicaciones)



Juego de desarmadores
Para múltiples usos.



Bombillo ahorrador
De 26 Watts para reflectores que utilizan tubo de cuarzo de 118mm. Balastro incorporado, color de luz 4100K. Para ahorrar en la iluminación exterior.

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

Distribuye: Tecno – Lite
Tel. (506) 256-8949



Alambre galvanizado
En 20" 18" y 16". Los alambres de 20" y 18" se venden en rollos de kilo mientras que los de 16" en 46 kilos.



Alambre de púas Corcell
III triple galvanizado de 400 varas. Alambre de púas Vaquero I, de 400 varas y de 240 varas.



Engrapador de cable
Marca Stanley.



Engrapadora – clavadora
Para trabajo pesado. Marca Stanley.

Distribuye: Acuña y Hernández
Tel. (506) 262-1414

Distribuye: Valco Tel. (506) 252-2222

Pinturas Alfa, empresa 100% costarricense, celebra 28 años al servicio del mercado ferretero y de la construcción en nuestro país y centroamérica.



Stucco
Acrilico



EDGAR HIDALGO S.A. Alajuela / e-mail: info@pinturasalfa.com
Tel.: (506) 433-8155 / Fax: (506) 433-9102

**EL
DEPENDIENTE**

¿Cuál ha sido el producto más innovador del año y de qué proveedor?



Ferretería El Clavo,
San José
Daniel Retana,
vendedor. Año y medio
de experiencia



Ferretería López y
Murillo, Alajuela
Nuria Murillo, Gerente
10 años de experiencia



Ferretería el Pochote,
Cartago
Michael Víquez,
vendedor
4 años de experiencia



Ferretería Lourdes
Robin Carvajal,
vendedor
7 años de experiencia

"Las esmeriladoras y taladros
Black & Decker"

"Esmeriladoras y taladros, así
como la sierra cinta. De
Importaciones Vega de Best
Value y de Intaco"

"La herramienta Makita porque
ha innovado con algunas piezas
de alto rendimiento. Es de
Abonos Agro"

"Las bases para hacer pintura de
Corona. El proveedor es Grupo
Sólido".



Subimos a 4.500

3.465 personas han solicitado la suscripción a nuestra revista. Por ello,
TYT aumentó la circulación a 4.500 ejemplares.
Vea la lista de algunas ferreterías y depósitos que leen TYT en:

www.tytenlinea.com

Silicones

LOCTITE

Alta Tecnología



Henkel Costa Rica Ltda

Tel.: (506) 277-4800 • Fax (506) 277-4883 • www.henkel.com • www.loctite.com

Technologies

EL FERRETERO



Crecimiento constante

¡A punta de empeño!

Con mucho dinamismo, precios accesibles, trato especial personalizado para los clientes y mucho empeño en los negocios, han logrado fortalecer la Ferretería los Ángeles de Grecia.

Marcados por un crecimiento constante, se enfocaron en ofrecer un buen servicio al cliente, trato personalizado, precios accesibles, surtido y variedad en marcas y productos, sin embargo, fue a punta de mucho empeño que lograron posicionar y sacar adelante este negocio.

La ferretería Los Ángeles de Grecia, abrió sus puertas hace seis años, en un local de 48 m², y poco a poco fueron creciendo y se trasladaron a otro establecimiento de 1300 m², y desde hace dos meses, que celebraron el aniversario, se instalan en un terreno propio de 2500 m².

Hugo Alfaro Quesada, Carlos Quesada y Orlando Rojas Matamoros, son los propietarios de la ferretería.

De acuerdo con Hugo Alfaro, Gerente General, él tiene 15 años de experiencia en el sector ferretero. Cuenta que cuando empezaron con el negocio, vendían un poquito de todo en ferretería y materiales de construcción.

Según Alfaro, a través de estos 6 años, han mantenido un crecimiento constante, situación que les permitió abrir otra ferretería en San Roque de Grecia desde hace un año.

“De las 14 ferreterías que hay en Grecia somos la que ha estado

en gran dinamismo y evolución. Estuvimos en tres diferentes locales, pero por falta de espacio íbamos cambiando, siempre en los Ángeles, hasta llegar a establecernos en un terreno propio y grande”, comentó Alfaro.

El crecimiento va a seguir para estos empresarios del sector ferretero, ya que piensan fortalecer las dos ferreterías que ya tienen, van a introducir más productos y hasta tienen un proyecto que ya están ejecutando: importar líneas.

“Desde que comenzamos hemos intentado ir de acuerdo con lo que nos vaya pidiendo el negocio. Crecimos en espacio, en inventario y en personal. El esfuerzo propio ha sido fuerte. Vamos a seguir dándolo todo hasta donde lleguemos”, contó Alfaro.

Mucha constancia

En la ferretería Los Ángeles de Grecia, han crecido mucho, en poco tiempo, según Hugo Alfaro, el éxito obtenido lo deben al esfuerzo que le han puesto al negocio, al servicio que brindan y a los precios que ofrecen.

“A nosotros no nos gusta quedarle mal a nadie. Le ponemos muchas ganas al trabajo y le damos un trato personalizado al cliente”, aseguró Alfaro.

En esta ferretería trabajan 30 empleados, de lunes a sábado, los que son capacitados constantemente con el apoyo de los proveedores.

Cuentan además con una amplia flotilla de transportes, ofrecen promociones todos los meses, así como descuentos especiales y rifas, como un valor agregado más para el cliente.

Ferretería Los Ángeles ha llegado más allá de su cantón, porque tienen clientes en San Carlos, Puntarenas y Guanacaste. “Nosotros vamos donde el cliente necesite”, dijo Alfaro.

Siempre trata de ofrecer un servicio de alta calidad, así como una amplia variedad de productos, con el fin de no tener que decirle a los clientes “aquí no hay”.

El 17 de Setiembre cumplieron los 6 años de estar en el mercado y lo celebraron a lo grande, en un terreno espacioso y propio, de 1420 m² de construcción, que ofrece hasta un amplio parqueo bajo techo para los clientes.

“Los proveedores nos han apoyado mucho, gracias a ellos hemos podido alcanzar lo proyectado. Actualmente, somos el segundo negocio más grande de todo Grecia”, manifestó Hugo Alfaro. **TYT**

“Desde que comenzamos hemos intentado ir de acuerdo con lo que nos vaya pidiendo el negocio. Crecimos en espacio, en inventario y en personal. Vamos a seguir dándolo todo hasta donde lleguemos”, contó Alfaro.

EN EL CLAVO



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

Impulse sus ventas navideñas

La oportunidad de ver crecer sus ventas exponencialmente forma parte de las ventajas de la navidad. Existen infinidad de trucos y herramientas de marketing que usted puede utilizar para que esta temporada, incluso sobrepase sus propias expectativas. Claro está, que el verdadero negocio es conseguir que tanto los viejos como los nuevos clientes que se acercaron a su tienda este diciembre, continúen haciéndolo todos los meses del año entrante. La creatividad y su propia experiencia, en años pasados, son una excelente base para definir su estrategia, ahora que Santa Cluase vuelve a asomar su barba

en los aparadores comerciales. Sin embargo, también vale la pena mencionar los siguientes consejos que pueden ser de utilidad para cualquier ferretería:

1. Se puede ofrecer un regalo con cada compra mayor a un monto pre determinado, según las particularidades de su compañía.
2. Utilice el correo electrónico y mande a su lista de clientes una oferta especial.
3. Ofrezca a sus clientes un servicio especial de envoltorios festivos sin cargo.
4. Programe un club de referidos de regalos con otros comerciantes afines. Si un cliente busca algo que usted no tiene,

envíelo a un comercio amigo que tenga lo que busca. El otro comerciante hará lo mismo por usted.

5. Entregue sin cargo con cada compra un pequeño manual con consejos para las compras de navidad, la fiesta de año nuevo, etc.
6. Asegúrese de tener listos certificados para regalos y cupones de descuento.
7. Conviértase en la empresa con el mejor espíritu navideño. Done un porcentaje de sus ganancias a obras de caridad. Estas son algunas ideas, que probablemente serán sólo una pequeña parte de la maquinaria extra que toda su empresa debe echar a andar en navidad. **TYT**

LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
3M Costa Rica S.A	Marjorie Badilla	Ejecutiva de cuentas	283-2223	283-2255	11847-1000	marjorie.badilla@hwwp.com
Black and Decker	Jenny Wong	Cordinadora Centro Servicio	524-28-11	524-28-19	ND	N.D
Capris	Gerardo Gutiérrez M	Gerente de Mercadeo	519-5000	232-9353	72400-1000	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Coflex	Mauricio Coronado	Gerente general	5281836-9000	(011)528183892850	833610446	ND
Distribuidora Reposa	Raúl Pinto	Gerente general	272-40-66	272-16-93	415-2010	reposa@racsa.co.cr
Eaton electrical	Gioconda Coronado	Encargada de Comunicación	247-76-09	247-76-83	10156-1000	coronadogioconda@eaton.com
Ferretería Reimers	Denis Córdoba	Director Comercial	290-1020	296-5266	10049-1000	dcordoba@reimers.com
Festacro S.A	Gréivin López	Gerente	447-7886	447-7886	ND	distribuidoragyq@ice.co.cr
Henkel Costa rica	Stewart chan	Gerente de ventas	277-48-63	227-48-83	N.D	stewart.chan@cr.henkel.com
Iluminación Tecnolite S.A	Alberto Carvajal	Gerente general	256-8949	248-9860	274-2120	tecnolite@racsa.co.cr
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	293-2780	293-4673	39-3005	imacasacr@racsa.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente	494-46-00	494-09-30	ND	impovega@racsa.co.cr
importadora América	Erick Bermúdet	Gerente general	292-24-24	229-58-18	ND	iamerica@racsa.co.cr
Intaco	Doris Rojas	Jefe de publicidad	211-17-17	211-17-05	ND	drojas@intacocr.com
Kimberly Clark	Sofía Barquero	Marketing Activador	298-3183	298-3179	10271-1000	sofia.barquero@kcc.com
Lanco Harris Manufacturing Corp.	Ignacio Osante	Gerente General	438-2257	438-2162	7878-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente general	433-81-55	433-91-02	891-4050	info@pinturasalfa.com
Productos de Concreto	Adriana Gonzáles	Comunicación Comercial	205-2993	205-2700	362-1000	adriana.gonzales@ndcin.com
Schneider Electric	Ramiro Alvarez	Gerente General	210 - 9400	232-0426	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider-electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	211-3403	256-0690	153-1150	s.foster.r@gruposur.com
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	256-5242	233-1763	223-1150	tornilloslauruca@racsa.co.cr
Tomeca S.A	Ali Cantillo	Gerente de Mercadeo	207-7777	207-7702	457-1002	acantillo@tomeca.com
Transfesa	Manuel Ujueta	Gerente de Ventas	210-8989	291-0731	215-2150	mjujeta@transfesacr.com
Valco	Oscar Coto	Gerente de Ventas	252-2222	254-8736	142-1150	ventas@valcosa.com
Vedova y Obando	Gerardo Ortuño	Gerente de Ventas	221-9844	233-2116	10171-1000	g.ortuno@vwo.co.cr



Protección total residencial
Tranquilidad, confort y seguridad para usted y su familia

Los interruptores termomagnéticos y centros de carga Square D, son reconocidos mundialmente por su calidad, versatilidad de instalación, seguridad y tecnología. Somos la solución más completa a todas sus necesidades en aplicaciones de protección residencial, comercial e industrial. Por eso somos los más vendidos en USA

Centros de Carga & Breakers QO

Quando el corazón del sistema eléctrico de todo hogar es el centro de carga; Square D le protege con una extensa gama de interruptores diseñados para entregar una rápida y confiable protección contra sobrecorrientes y cortocircuitos

Interruptor de falla a tierra (GFCI)

Le protege contra riesgos de choque eléctrico por fallas a tierra que pueden ser causados por equipo eléctrico usado inadecuadamente en lugares húmedos

Protección por falla de arco

Con tecnología digital patentada el interruptor termomagnético Arc-D-Tect le provee de una total protección contra amenazas de incendio, provocadas por fallas en el sistema eléctrico

Protección de picos

Proteja su hogar y equipo de los dañinos picos de voltaje con SURGEBREAKER PLUS, diseñado para protección de hasta 60.000 A, además provee protección a las líneas telefónicas y TV por cable



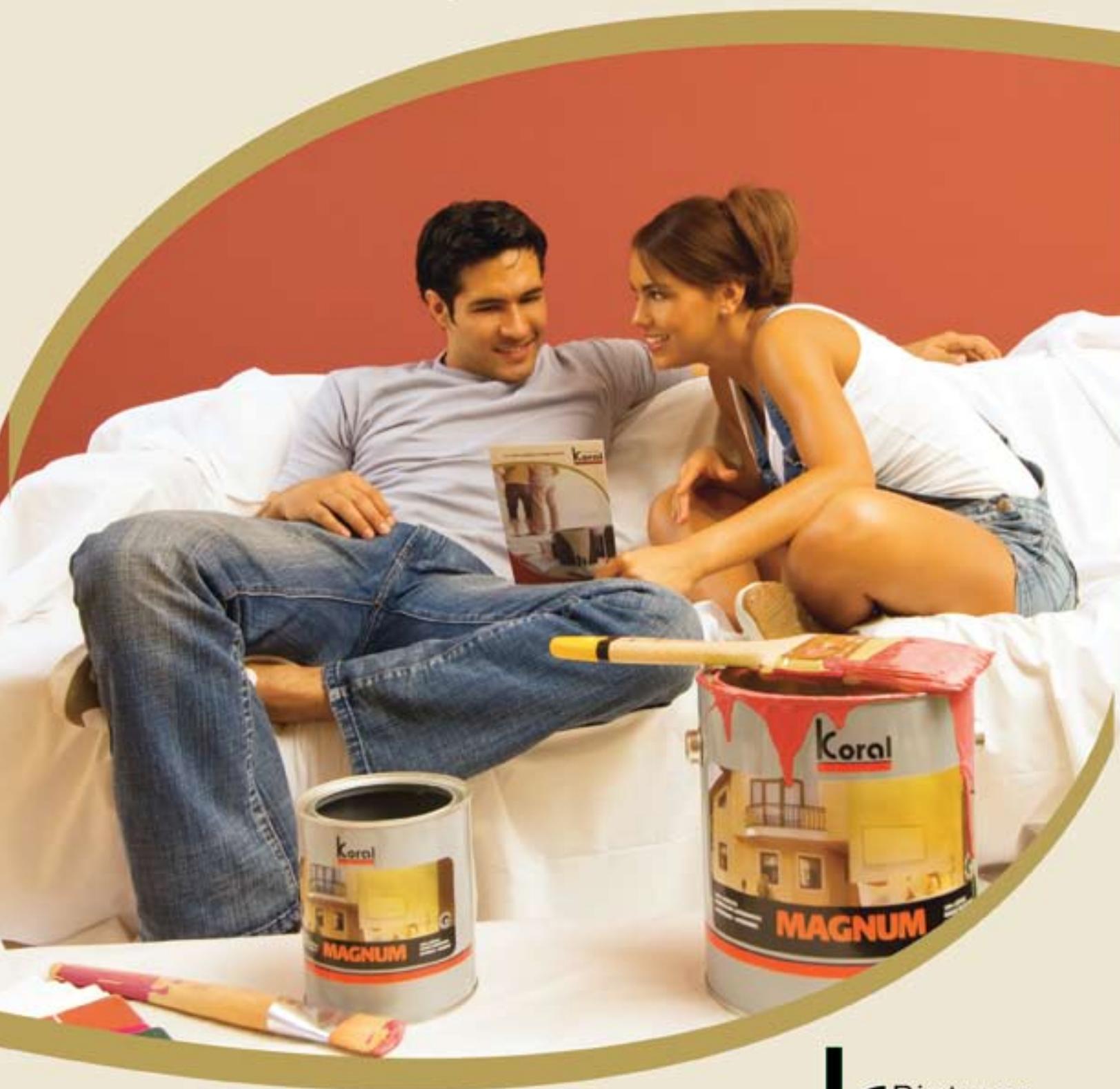
SQUARE D

* 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 Fax: (506) 232-0426

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



La mejor pintura, al mejor precio

Pinturas
Koral