

tuercas y tornillos

Especial de Jardinería P. 23

Reglas para fidelizar clientes P 18

Póngase en línea con la tecnología P 20

Ferretería Lewonski en Guatemala P 29

El Mar abrió Home Center P 32



LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com



# Ferretería en las venas

“Nanán” Zúñiga y su hijo Juan Fernando se han convertido en expertos ferreteros. Ya mantienen 5 negocios en Heredia y luchan con la convicción de seguir creciendo. P 46



ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



ENERO 2008 / AÑO 13 / NO. 139

nombre  Somos los mejores en servicio  
**TRANSFESA**

y sus marcas representadas



¡FELIZ AÑO NUEVO!!

2008!

Departamento de ventas (506)210-8989 Fax 291-0731 ventas@transfesacr.com  
Central Tel: 210-8989 Fax: 291-1242 info@transfesacr.com Pavas 200 m Oeste y 350 Norte del Liceo.

**LANCO**

**STAINLESS™**

La única pintura acrílica mate que soporta  
**más de 10 mil lavadas**

Nueva Tecnología con

**MicroEsferas de Cerámica**

REPELE:

- Crayola
- Aceite
- Café
- Lápiz labial
- Grasa
- Sucio

Más fácil de limpiar que las pinturas  
de aceite brillantes.



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



**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.



## Base Agua

### Magnum 2510

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



### Latex Satinada 2150

Acabado satinado base agua fabricado con materias primas de alta calidad, recomendado para un comportamiento en áreas de tránsito moderado, disponible en una amplia gama de colores para uso interior y exterior.



### Latex Profesional 2100

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



### Latex Tradicional 2800

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



### Best Tex 2750

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



## Alquídicos

### Esmalte 5300

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



### Aceite Mate 2400

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



### Aceite Profesional 2200

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



### Aceite Tradicional 2900

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



## Anticorrosivos

### Anticorrosivo 2300

Primer acabado en zinc de base alquídica, ideal para la protección de hierro negro o como al cable, en amplia gama de colores.



### Anticorrosivo Aluminio 2300-800

Primer acabado anticorrosivo por forma con óxido de aluminio que brinda un aspecto metalizado.



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

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



## Selladores

### Rain Block 547

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



### Seal Block 520

Sellador y acabado en un mismo producto con poder adhesivo de una elasticidad de un 100% de elongación, resistente a la abrasión, corrosión al vapor y micro fisuras.



### Sellador para Concreto 521

Sellador base agua de uso generalizado, altamente resistente a la abrasión de calce, tránsito, que permite el ahorro en mano de obra de limpieza post y base media.



Pinturas  
**Koral**

La mejor pintura, al mejor precio

En nuestra  
próxima  
edición

FEBRERO

Guía de productos  
innovadores  
del 2008

Un recuento de los productos más innovadores que presentará este 2008. La oferta del mercado mayorista y la opinión de los ferreteros sobre cuáles son las tecnologías más apetecidas en los establecimientos ferreteros.

Además:  
Especial de materiales  
para la construcción

Cierre comercial: 28 de enero  
Cierre editorial: 24 de enero

Para anunciarse

Jenny Alpizar  
jenny.alpizar@eka.net  
Cel. 363-3737

Braulio Chavarría  
braulio.chavarría@eka.net  
Cel. 372-1192

Suscríbese Gratis

Si usted pertenece al sector ferretero o de construcción puede suscribirse gratis a tyt por cualquiera de estas vías:

suscripciones@eka.net  
www.tytenlinea.com  
Tel. 520-0070 ext. 134 o 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones  
solicitadas 3,801.

# CONTENIDO

## 10 PINCELADAS

### 17 EXPERTO

Administración del tiempo  
Distribuidora Solmón S.A.  
Por Luciano Ruiz Salazar  
Asesor de Mercadeo

### 18 MERCADEO

Reglas para fidelizar clientes

### 20 EN CONCRETO

Tecnologías para ferreterías  
Si le interesa automatizar procesos; mejorar el inventario, la contabilidad, las compras, las ventas y hasta aumentar la productividad, es importante estar al día con los avances tecnológicos.

### 23 ESPECIAL DE JARDINERÍA

Esas herramientas que hacen incrementar las ventas en los negocios ferreteros

### 24 Imacasa

26 Suva Internacional S.A.

### PERFIL

#### 28 Cosmac y Duarco

Corporaciones que buscan beneficiar a los ferreteros.

#### 29 Ferretería Lewonski en Guatemala

Legado de varias generaciones.

#### 32 El Mar abrió un Home Center

Una tienda ferretera, con un concepto diferente, que rompe con lo tradicional e innova en el segmento, se abrió hace un mes. Se trata de El Mar Ace Hardware Curridabat.



"El futuro depende de las nuevas generaciones y del empeño que pongan en su trabajo". Hans y Peter Bihl de la Ferretería Lewonski, en Ciudad de Guatemala. P 29

### 34 EN BODEGA

Aliados de la tecnología

Posicionar un negocio por medio de la Web, incluir catálogos para permitir al cliente conocer más sobre las novedades que constantemente usted está introduciendo, ya es posible.

### 35 Eb Técnica

Eb Técnica diversifica en mercado.

### 36 EXPOFERRETERA

Saque provecho a las demostraciones

### 38 En Construcción

Tecnicismo de las mezclas de concreto

### 39 ¡Hágalo Usted Mismo!

¿Cómo combatir a tiempo la corrosión?

### 40 PRODUCTOS FERRETEROS

### 42 EL DEPENDIENTE

¿Es recomendable abrir los sábados y domingos?

### 46 EL FERRETERO

"Ojo clínico"

para la ferretería

En Heredia, están caracterizados porque conjugaron lo tradicional con lo novedoso. Ya tienen 5 negocios ferreteros y se perfilan a seguir creciendo. Se trata de los ferreteros "Naná" Zúñiga y su hijo Juan Fernando.



# TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS



18.000 TIPOS DIFERENTES DE TORNILLOS

*¡Solo tornillos de calidad!*



## DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

## Ideas que suenan

¿Qué hace usted diferente por su empresa todos los días? ¿Se ha hecho esta pregunta alguna vez? Probablemente, sí, pero si no se la ha hecho, más vale que mire a su alrededor, analice y busque nuevas formas, aunque sean pequeños detalles para renovar su empresa.

Un empresario ferretero nos contaba que no había día en el que no dedicara un espacio de su tiempo para conversar con alguno de sus dependientes o personal de otras áreas, y claro, aunque hablaba de trabajo, también aprovechaba para interesarse en aspectos personales de sus colaboradores, pues estaba consciente de que las personas responden mejor cuando sus emociones están completamente en orden.

Así, indicaba, conseguía darle renovación a su empresa y conocer un poco o mucho de todos los que rodeaban su negocio.

Probablemente, en alguna de esas conversaciones no solo lograba tener un encuentro más cercano con sus trabajadores sino que aprovechaba para escuchar las ideas que éstos podían aportar al negocio, sobre todo los que se dedicaban a atender a los clientes. Incluso de esas conversaciones, seguía relatando, surgieron ideas en las que se pudieron renovar departamentos, exhibir productos de diferentes formas y hasta elaborar demostraciones.

Aunque sea una pequeña promoción, cuando se trata de negocios que venden al detalle o al por mayor, es importante buscar atraer a los compradores a diario. Ni siquiera las empresas muy posicionadas en un mercado y con años de existir pueden descuidar estos detalles.

Buscar la manera de sorprender a los clientes es una alternativa de alto valor cuando se desea

incrementar las ventas. Pensemos por un momento en una demostración, por ejemplo de un pegamento para tubería de PVC. Al hacer la demostración, probablemente no se hagan muchas ventas, pero en la mente y en el ojo de quienes la observaron la demostración quedará más que grabado y cuando tengan que arreglar una tubería rota o hacer un arreglo más grande en este sentido, pensarán inmediatamente en la demostración y de seguro, llegarán al establecimiento en busca de comprar el producto.

Claro está, que para muchas demostraciones hace falta una buena dosis de creatividad y buscar el momento justo, cuando hayan más clientes.

Aprovecho para desearles un año lleno de prosperidad y que los objetivos que se planteen a lo largo del 2008 se puedan ver más que cumplidos. **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 Chavarria

braulio.chavarria@eka.net

Cel. 372-1192

### Colaboradores

Milagro Arias

### Circulación

Melanie Töbe  
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



# IMPORTADORA AMERICA

Todo un mundo ferretero a su alcance



● Nuevas Instalaciones con amplio parqueo



● Rápida entrega de Mercadería



● Servicio de Telemarketing

Teléfono: (506) 292-2424

Fax: (506) 229-5818

E - mail: [iamerica@raesa.co.cr](mailto:iamerica@raesa.co.cr)

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

● Las mejores líneas de Productos.



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

ArcelorMittal amplía su dominio

MEXALIT Compra a The Plycem Company

Impulse sus ventas navideñas

Crecimiento constante ¡A punta de empeño!

Disponga de tubería de concreto



**COFLEX**  
CONECTORES FLEXIBLES

**Exija  
la marca de los  
profesionales**





**plomer**  
ACCESORIOS



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

**www.coflex.com.mx**

## PINCELADAS

### ¡Los que más pegan!

Cuando algún usuario busca pegamentos, casi siempre solicita una recomendación, que sea el que se adhiera más, el más versátil, con la mejor calidad.

Esa situación hace que todo ferretero tenga que disponer de opciones variadas en pegamentos para ofrecer a sus clientes.

Geovanny Mena, Vendedor de la Ferretería del Centro, ubicada en Escazú, dice que lo que más se vende en este negocio es la cola blanca, la Gotita y Poxipol. Mientras que, en la Ferretería La Única, en Desamparados, venden más el pegamento Toro, "es que pega mucho", dijo Gilberto Torres, Dependiente.

Sandro Sandí, Administrador del Almacén Tres R, ubicado en Guápiles, contó que ellos venden más el super bonder, "porque es muy bueno y la calidad excelente".

Víctor Zúñiga, Proveedor de Bodegas 5F, de Moravia, explicó que en esa ferretería, ofrecen diversidad de opciones a sus clientes, ya que disponen de varias marcas y pegamentos para usos múltiples.

"Los más vendidos son los pegamentos para PVC y los de contacto", contó Zúñiga.



**Víctor Zúñiga, Proveedor del negocio ferretero Bodegas 5F, mostró los pegamentos que se venden en esa ferretería.**

En Bodegas 5F, disponen de epóxicos como Poxipol, Poxilina y Epoximina. Venden mucho también la cola blanca de 3M, así como el pegamento El Carpintero, especial para madera.

Los pegamentos de Lanco también son muy buenos, según Zúñiga, ofrecen un secado rápido. "Es que la calidad cualquier pegamento la da, pero es dependiendo del uso que debe adquirirse alguno", aseguró el proveedor de Bodegas 5F. **TYT**

Lamentamos con pesar el fallecimiento de la señora **María Isabel Sauter Fabian**, señora madre de nuestro amigo y cliente Werner Ossenbach, Presidente de Capris. Desde TYT, hacemos llegar nuestras más sinceras muestras de solidaridad en estos momentos de dolor.



## 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.



Tel.: 247-7600 • Fax. 247-7683 • 800-EATONCR (328-6527)  
www.eaton.com

**EATON**

**Cutler-Hammer**

## PINCELADAS

### Hágale números a las llaves

En las cerrajerías las copias de llaves representan entre un 30% y un 40% de las ventas, mientras que los ingresos por venta de candados ocupan un 20%, y el porcentaje restante, entre un 40% y un 60% es ocupado por los servicios técnicos.

Según comentó Ricardo Hernández, Gerente General de Cerrajería Costa Rica, pese a que este último rubro es el más rentable para estos negocios, las ferreterías y las empresas que ofrecen este servicio no lo aprovechan, principalmente por falta de personal capacitado que lo ofrezca, y se limitan a hacer copias de lla-

ves, por lo que no les resulta una inversión atractiva.

“En realidad la copia de llaves no es el negocio más rentable para una ferretería, la clave está en ofrecer todos los servicios complementarios, por ejemplo en lugar de conformarse con la venta de llaves, ofrecer el servicio de instalación, con esto el ferretero puede duplicar la ganancia, y así con todos los servicios técnicos relacionados, como amaestramiento de llaves, cambio de sistemas y apertura de cerraduras, entre otros”.

Hernández comentó que la principal razón por la que muchas

ferreterías no cuentan con este tipo de servicios es por la falta de herramientas y capacitación.

Con el propósito de hacer que los ferreteros tengan una nueva opción para sus clientes y captar este lucrativo mercado, Cerrajería Costa Rica está ofreciendo la posibilidad de adquirir una franquicia de esta marca. “Con la franquicia, el ferretero tendrá oportunidad de explotar la cerrajería como un negocio realmente lucrativo. Es un paquete que incluye las herramientas y la capacitación para el personal, además del respaldo y experiencia que hemos desarrollado en



**Ricardo Hernández, Gerente General de Cerrajería Costa Rica, muestra la tranca Cantol, un producto que esta empresa distribuye en el país.**

más de 50 años”, comentó Hernández. **trr**

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



# Stucco

Acrílico

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



iPod® y Apple son marcas registradas de Apple, Inc. Copyright © 2007 Apple Inc. Todos los derechos reservados.

Aplican Restricciones. Ver reglamento en [www.schneider-electric.co.cr](http://www.schneider-electric.co.cr) • Promoción por tiempo limitado.

# CARGATE DE MUSICA

CON LA MEJOR TECNOLOGÍA

Porque al comprar Centros de Carga QO® de Square D, podrás participar en el sorteo de

# 12 iPod®



Activa el código que viene en la caja de los centros de carga QO al teléfono **290-9909** por medio de mensaje de texto (SMS) al código **7474** o en nuestra página web [www.schneider-electric.co.cr](http://www.schneider-electric.co.cr) junto con tus datos personales y así quedarás participando automáticamente.

Una marca de  
**Schneider**  
Electric

TURN IT ON

**SQUARE D**

## PINCELADAS

### ¡Asesore a sus clientes!

Póngase a la vanguardia con sus clientes. Recuerde que una ferretería es por naturaleza un negocio que brinda soluciones. Tome en cuenta que, en muchas ocasiones los compradores buscan diversos tipos de asesoría.

¿Le ha sucedido a usted que llegan los clientes con planos constructivos o hasta eléctricos a su negocio?

Esta y otras situaciones hicieron que en la Ferretería Maflor, ubicada en Tibás, se organizaran, por lo que, en este negocio, cuentan con profesionales que asesoran directamente a los clientes, además de contar con un equipo de asesores externos

que brinda soporte para toda solución.

De acuerdo con José Manuel Villalobos, Propietario de Maflor, entre las alianzas estratégicas que tienen con los proveedores, una de las cosas principales es la negociación con el servicio post venta, así que cuentan con el apoyo de muchos de ellos.

“Ofrecemos todo tipo de asesoría, desde los cimientos para un proyecto, hasta el acabado final”, contó Villalobos.

En Maflor cuentan con una amplia gama de productos y marcas, así como proveedores, y según Villalobos, primero que nada recomiendan entre una



José Manuel Villalobos Propietario de Maflor, junto al Asesor de Pisos y Acabados Javier Recabarren; con ellos Edson Mejías, Asesor del Grupo Internacional INCA.

diversidad de productos a sus clientes, para que sean ellos quienes al final escojan.

Y es que, desde que existe este negocio, la asesoría ha sido el principal baluarte, explicó el propietario, sin embargo, es desde hace tres años que se han enfo-

cado más en fortalecer el área de acabados, entre muchas más.

“En este tipo de negocio para poder tener éxito hay que buscarle todas las soluciones al cliente y nosotros estamos bien organizados en eso”, aseguró José Manuel Villalobos. **TVT**

¡Sabemos hacia dónde vamos!



## Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

- Pinturas Arquitectónicas
- Acabados para Madera
- Pinturas Industriales
- Acabados Automotrices
- Stuccos
- Adhesivos
- Revestimientos
- Disolventes, entre otros



con la garantía

**CELCO**

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

LOCTITE SKIL NORTON BOSCH SATA AluBand

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...

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

TORHEMA S.A.

**TORNILLOS**  
La Uruca

**Los profesionales lo recomiendan,  
producto patrocinador de Nascar**



Lo último en el mercado para su Auto!

## Trapos Multiusos WYPALL

Para todos aquellos conductores y amantes de la mecánica en general, Kimberly Clark trae un producto novedoso y práctico, un sustituto del trapo o la mecha convencional, que le dejará la boca abierta por sus características y beneficios. Los trapos Wypall han sido desarrollados bajo la tecnología Hidronit, que significa tela no tejida, que entrelaza fibras de papel con una malla sintética extra-resistente, lo que le brinda a este producto alta y rápida capacidad de absorción y un excelente desempeño en las más duras tareas, aún en estado húmedo.

Olvídese de esa camiseta rota, sucia y vieja que anda en la cajuela de su automóvil y cámbiela ya! por un paquete de 5 trapos Wypall con los siguientes características:

### Usos recomendados y comprobados:

- Alta absorción de líquidos
- Capacidad de absorción de grasas densas y aceites
- Ideales para aplicación de solventes
- Limpieza de superficies, vidrios y espejos sin rallarlas ni dejar pelusa
- No se desintegra
- No adquiere malos olores
- Son lavables y reutilizables
- Bajo precio y
- Presentación portable de 5 paños por paquete

Los trapos Wypall tienen el respaldo de producción de la empresa Kimberly Clark y son distribuidos en CR en ferreterías, lubricentros y ventas de repuestos por Inversiones RERE.



Para más información, llame al (506) 240-20-10

## EXPERTO

# Administración del tiempo

En la actualidad, la agenda es el espejo de la persona. La administración del tiempo se debe conceptuar como una manera de ser y una forma de vivir.

Se puede considerar el tiempo como uno de los recursos más importantes, es lo más valioso que tienen los individuos, por lo que hay que utilizarlo con el máximo grado de efectividad.

Puede ser un enemigo a vencer o un gran aliado si logramos organizarnos.

Puede ser un recurso escaso si no se controla en función de las prioridades que se le asignen a las actividades diarias.

No se puede comprar, detener, atrapar o regresar.

Puede ser un amigo o un enemigo en el logro de los objetivos y metas que se planteen.

Un buen administrador del tiempo tiene la claridad de lo que quiere, apunta al objetivo y actúa en consecuencia. Hay que tener en cuenta que para que podamos aprovecharlo y sacarle el máximo partido a nuestro tiempo debemos ser y estar organizados.

En nuestro trabajo, además de una buena organización del tiempo, debemos tener una buena organización del personal y aprovechar las cualidades de cada empleado evitando que no se repitan tareas, que estén comunicados los departamentos y exista una interacción dentro de la empresa.

El actual problema de tiempo ha

surgido probablemente por culpa de una lenta e ininterrumpida adquisición de malos hábitos, como por ejemplo, dejar los informes para último momento, hacer las cosas uno mismo en vez de delegar, dar largas a las decisiones, y otros muchos. En otras palabras, trate de adquirir una serie de nuevos hábitos y deje atrás los viejos.

### Principios básicos para administrar con eficiencia el tiempo

- 1- Tener objetivos generales y programas establecidos.
- 2- Definir el objetivo de cada actividad.
- 3- Evitar perder de vista los objetivos o los resultados esperados.
- 4- Determinar el momento para suspender la actividad y establecer cuando se volverá a realizar.
- 5- Enumerar las metas diarias o los trabajos más importantes a desempeñar.
- 6- Asignar el tiempo disponible a tareas en orden de prioridad.
- 7- Registrar detalladamente cómo se piensa utilizar el tiempo por día, por semana y por mes, con espacios de 10 minutos entre cada una de las citas.
- 8- Utilizar los últimos 20 minutos de labores en planear el día siguiente.
- 9- Respetar las actividades y

compromisos establecidos.

10- Establecer fechas límites para cumplir con los compromisos.

11- Ignorar aquellos problemas que tienden a resolverse por sí mismos.

12- Delegar las actividades de rutina de bajo valor para el logro de los objetivos generales.

13- Reducir las interrupciones a un mínimo.

14- Mantener a la vista la agenda



Por Luciano Ruiz Salazar  
Asesor de Mercadeo  
Distribuidora Solmón S.A.

del día.

15- Es importante recordar que la administración del tiempo es esencialmente un esfuerzo de grupo que requiere la coordinación de actividades, de ayudarse unos a otros y la sincronización conjunta de esfuerzos para asegurar los resultados esperados. Administrar el tiempo eficazmente es un don que puede desarrollarse por la mayoría de las personas que se lo propongan. TTT

**CERRAJERIA COSTA RICA**

Señor ferretero si quiere que su cerrajería crezca busque a los profesionales contamos con:

- Entrenamientos
- Paquetes especiales
- Franquicias

tel. 222-1212

# Reglas para fidelizar clientes

Hace algunos años, el gobierno de los Estados Unidos realizó una singular encuesta destinada a averiguar cuál era la situación real del rubro "Servicios al Cliente". Los resultados sobrepasaron los cálculos más pesimistas.

ce que la venganza es silenciosa y eficaz, ya que un 93.3% de los clientes disconformes nunca más volvieron a utilizar los servicios de la empresa en cuestión. A este porcentaje debemos sumarle el producto del "efecto transmisor", que se materializa en un 37% más, por la pérdida de otros diez posibles compradores.

**A continuación repasaremos las 14 Reglas que las empresas excelentes aplican en la actualidad con el objetivo de retener y fidelizar a sus clientes:**

**E**n efecto, de 27 clientes que se encontraban en la condición de "descontentos con el servicio recibido", sólo uno manifestó la queja. El resto, los otros 26, si bien no participaron de la protesta en forma directa, lo hicieron canalizando sus desdichas a otros diez potenciales clientes de la firma cuestionada.

Como conclusión final, se dedu-

ducta por imitar.

Mostremos siempre que podamos los pequeños secretos en el arte de tratar con excelencia a los clientes.

### 3. Seleccionan a la gente adecuada.

Uno de los grandes aciertos en la conducción de toda la empresa consiste en seleccionar a la gente adecuada y ubicarla en el lugar donde realmente rinda al máximo de sus posibilidades, gracias a los conocimientos y habilidades que posee.

### 4. Capacitan constantemente a todo su personal.

Tenemos que preocuparnos por la capacitación del personal, en especial, de aquel que tiene contacto directo con el público. Deben conocer a fondo el producto o servicio que ofrecen y tener acceso a todos los elementos necesarios, para que puedan cumplir su tarea con comodidad y con plena confianza en sí mismos.

### 5. Colocan al cliente en un segundo lugar en el orden de

prioridades. La prioridad número uno deben ser los recursos humanos.

Recordemos que las relaciones de la empresa con sus clientes reflejan directamente las relaciones de la empresa con sus empleados.

Por lo tanto, debemos tener un trato superior incluso al que tenemos con nuestros clientes. No olvidemos que "el rostro" de la empresa es la gente que la compone.

### 6. Buscan nuevas ideas en su personal para mejorar el contacto con el cliente.

Son ellos, su personal, los que pasan la mayor parte del tiempo escuchando a sus clientes. Por lo tanto, son los que están más capacitados para saber sobre sus gustos, necesidades e inquietudes.

Aprovechemos su experiencia. Seguramente el aporte de nuevas y diferentes ideas enriquecerán la visión que tenemos de la empresa.

### Satisfacer necesidades

### 7. Se preocupan por brindar la mejor atención.

Si no hacemos hincapié en este punto, podemos llegar a perder a todos nuestros clientes. Inculquemos al personal que se debe atender al público como a ellos les gustaría ser atendidos.

### 8. No se quedan solamente

### en la venta de productos y servicios.

Es nuestro deber complementariamente a la venta, resolver los problemas y satisfacer las necesidades del cliente. Mejorar la calidad de vida de nuestros clientes ayudándolos a ganar más dinero mediante el ahorro generado por una adecuada utilización de los productos o servicios que vendemos.

No debemos preocuparnos por la venta únicamente, sino por crear una relación sincera y estrecha con el cliente.

### 9. Saben escuchar a sus clientes.

Escuchar las quejas, comentarios o sugerencias de nuestros clientes es aprender. Debemos considerar esta información como "oro en polvo". Es muy importante recordar que a todos nos gusta ser escuchados.

### 10. Corrigen los errores.

Hay que encontrar con rapidez la solución a cada uno de los problemas que hayan surgido con el cliente; recordemos que en ello va el prestigio de la empresa. Luego de la correspondiente disculpa, y si nos siguen comprando tenemos el deber de agradecerles por brindarnos una segunda oportunidad.

### 11. Otorgan en todo momento más de lo prometido.

Sorprendamos a nuestros clien-

tes con algo inesperado. El objetivo es anticiparnos a sus necesidades. No formulemos jamás promesas imposibles de cumplir, o plazos que sabemos desde un principio no vamos a satisfacer.

### 12. Son honestos y transparentes con sus clientes.

Tenemos el deber de brindarle al cliente toda la información sobre lo que está interesado en comprar. No podemos presionarlo. El objetivo de nuestra relación es por sobre todas las cosas, brindarle la mejor opción en lo que está buscando.

### 13. Brindan la misma excelencia en todas las áreas de la empresa.

Se necesita una comunicación fluida y una relación amistosa entre las diferentes áreas de la empresa. La sinergia que entre ellas se genere es la que le permitirá el éxito a la empresa.

### 14. No olvidan nunca que la "venganza es silenciosa".

Como dice en sus seminarios el Dr. Andrés Frydman: "Pensemos en el cliente como si fuera un emperador romano que al bajar o subir su pulgar estará diciendo: vivirás o morirás, en el momento en que decida comprar o no los productos o servicios de nuestra organización".

Fuente:

www.mercadeo.com

¡Venga por los 10!

Expoferretera cumple 10 años y para celebrarlo, durante los días de la feria rifaremos 10 órdenes de compra por \$100,000 que podrán ser aplicadas en cualquiera de las empresas participantes, que elijan los ganadores.



¡Venga y celebre con nosotros 10 años de éxitos en el mercado ferretero!

EXPO FERRETERA  
su herramienta de negocios..

6,7,8 Junio 2008  
Eventos Pedregal

www.expoferretera.com

# Innove con

Si le interesa automatizar procesos; mejorar el inventario, la contabilidad, las compras, las ventas y hasta aumentar la productividad, definitivamente debe innovar con sistemas digitales informáticos.

El mercado cada día exige más, en el mundo de los negocios. Póngase a la vanguardia en cuanto a tecnología que le permita generar más eficiencia y agilidad y haga una renovación en su negocio.

No se limite. Vaya más allá. Los sistemas informáticos ofrecen gran variedad de productos que le ayudarán a automatizar procesos. Anímese e invierta en mejorar e innovar en su negocio.

Jorge Jiménez, Fundador y Presidente de la Empresa Diseño de Sistemas DISIS S.A., explicó que el uso de un sistema digital es ventajoso porque automatiza los procesos, agiliza procedimientos operativos y de control, además de reducir o hasta eliminar el uso de papelería.

De acuerdo con Jiménez, Disis ofrece un sistema digital informático, compuesto de diversos módulos integrados entre ellos, así como capacitación y soporte post venta.

Según el Presidente de Disis, en

general un sistema digital hace al cliente ganar tiempo, que usualmente se pierde en la operación de un negocio, para dedicarlo a los análisis estadísticos y financieros que dan una idea clara de cómo está el negocio y por lo tanto, qué se debe mejorar para alcanzar más rápido las metas fijadas.

“Para una ferretería el sistema potencia el procedimiento de compras pues mantiene una estadística para cada ítem, que –entre otras cosas- muestra el detalle de compra/venta, mes por mes, de donde se podrá deducir en cuál mes del año se compra más, en cuál menos y lo mismo para las ventas”. Contó Jiménez.

Cada módulo cuenta con un set de reportes sobre la información que un cliente necesita, “Nosotros siempre estamos dispuestos a modificar esos reportes o incluso, generar nuevos, según los requerimientos de cada cliente. Lo mismo hacemos con los pro-

cesos en general, pues un producto digital debe ser dinámico, de forma tal que se ajuste a las particularidades de cada comprador” indicó Jiménez.

El sistema se ofrece con un paquete de horas de implantación, que incluye el entrenamiento para los funcionarios que el cliente asigne, los procesos de migración de datos, desde sistemas anteriores y los ajustes a los formularios. DISIS garantiza el soporte permanente de sus productos, bajo contratos de mantenimiento que rigen a partir de la entrada en operación de éstos.

Esta empresa tiene 15 años de estar en el mercado de los sistemas de información. Además de los sistemas administrativos que sirven a cualquier empresa

**Las impresoras inalámbricas tienen la ventaja de no tener cables, lo que facilita mayormente su ubicación. Este producto se adapta a negocios como los ferreteros.**



# tecnología

comercial, disponen de un módulo de ahorro y crédito para cooperativas y asociaciones solidaristas.

Los módulos aplicables a ferreterías son facturación y estadística, cuentas por cobrar y por pagar, inventarios, pedidos, tesorería y contabilidad.

Para contactarse con DISIS, está a disposición el teléfono 297-7064.

## Impresiones inalámbricas

Todo negocio requiere siempre de una impresora, ya sea para facturar, imprimir etiquetas para inventarios, códigos de barras, documentos de compras, de ventas y hasta fotografías de los catálogos.

La tecnología inalámbrica representa la última novedad, actualmente en la industria de la impresión. Sobre todo porque elimina el exceso de cableado, lo que a veces entorpece las labores, especialmente de negocios como las ferreterías.

De acuerdo con Ricardo Garita, Gerente de Territorio de Lexmark Internacional Inc., para Costa Rica y Nicaragua, miles de routers se venden mes a mes en los mercados de Centroamérica.

“Esto revela la existencia de una progresiva inclinación de los usuarios, por el uso de tecnologías y equipos libres de cables y por las facilidades que ofrece la movilidad para una mayor productividad individual y empresa-

”, explicó Garita.

La tecnología inalámbrica favorece un incremento en la vida útil de los dispositivos, ya que al estar éstos libres de cables, no requieren de manipulación para conectarse o desconectarse, ni ser movilizados de un lado a otro y viene a permitir a los usuarios efectuar sus impresiones a distancia.

Estas impresoras son toda una novedad, los modelos Z1420 y el multifuncional X4550, son Tres-En-Uno (impresión-copiado-scanner).

Están diseñadas para impresión inalámbrica compatible con 802.11g y para ser compartidas por varios usuarios con conexión a la red inalámbrica. Con ellas, se puede imprimir inalámbricamente, desde cualquier parte del negocio, sin necesidad de trasladar la PC al área donde se localiza el equipo de impresión.

Estos equipos cuentan con respaldo de garantía de un año “Lexmark Express”, son compatibles con el Sistema Operativo Windows XP y Windows Vista y también con Mac, y vienen acompañados del Software Lexmark Imaging Studio para modificar, recortar, ajustar el tamaño, color. Más información en [www.lexmark.com](http://www.lexmark.com).

## Seguridad indispensable

Más de 300 productos diferentes, para brindar seguridad, tiene disponible la empresa interven-



tas.net, desde lo más tradicional hasta lo innovador, como cámaras ocultas, infrarrojos y hasta un sistema de seguridad remota.

Jorge Simón, Presidente de interventas.net, explicó que esta empresa ofrece soluciones en seguridad para todo tipo de negocio.

“Los precios son accesibles. Vale la pena la inversión, porque los sistemas son ventajosos para cualquier ferretería”, dijo Simón.

El Presidente de Interventas.net, comentó que las ferreterías pueden beneficiarse de estos productos de dos maneras. Ya sea para protegerse internamente o para distribuir los productos.

“La competencia en los negocios es alta, así que si los ferreteros introducen kit especiales de seguridad le están dando un valor agregado a sus clientes”, señaló

**La empresa interventas.net ofrece una amplia gama de accesorios tecnológicos para mejorar la seguridad en los negocios ferreteros.**

Simón.

En interventas.net, disponen de una amplia variedad de productos, cuentan con buen stock y brindan capacitación y soporte a los clientes.

Esta empresa tiene 7 años de estar en el mercado costarricense y 14 de estar posicionados en Miami; trabajan bajo el concepto de entrega inmediata.

Su especialidad es el CCTV, un circuito cerrado de televisión, para controlar por medio de cámaras.

Jorge Simón, señala que cuando una empresa adquiere estos sistemas está previniendo y eso es



**Gustavo Fernández, Gerente General de los Almacenes Mauro, indica que la tecnología es una de las piezas fundamentales para los negocios ferreteros, por eso en su empresa toman en cuenta todos los detalles, pues añade que con este apoyo se simplifican las labores.**

res, que además pueden ser distribuidos por el ferretero. Así que ya lo sabe, innove con sistemas de seguridad. Déle un vistazo a [www.interventas.net](http://www.interventas.net)

**Con la modernización**

La tecnología es una de las piezas fundamentales para los negocios ferreteros, según Gustavo Fernández, Gerente General de los Almacenes Mauro.

Para Fernández, los sistemas informáticos son los más importantes, porque permiten agilizar el servicio y ser más eficaces.

“Para nosotros es muy importante contar con los sistemas informáticos, ya que tenemos cuatro negocios y de esta manera se encuentran entrelazados entre ellos”, contó Fernández.

Por medio de redes privadas y canales de banda ancha inalámbricos, Almacén Mauro está línea; además cuentan con sistemas de seguridad de circuito cerrado y con impresoras con tecnología de punta.

De acuerdo con Gustavo Fernández, en Almacenes Mauro disponen de impresoras multifuncionales, que son scanner, fotocopiadora, impresora y fax, a la vez.

“Vale la pena invertir en ese equipo, porque es verdaderamente profesional, además de ser un

elemento extra, que brinda múltiples ventajas, tanto para la empresa como para el consumidor”, aseguró Fernández.

Estar innovando es una meta fija, para los Almacenes Mauro y Fernández señala que los sistemas informáticos debe ser la primera inversión.

“Los empresarios debemos diseñar para el futuro, no como una necesidad actual, sino pensando en los próximos 5 ó 10 años”, dijo Fernández.

Otra herramienta importante para ir de la mano con la innovación, según el Gerente de Almacenes Mauro, es contar con una buena central telefónica.

“Hace cuatro años compramos una buena central y ahora estamos interesados en cambiarnos a una IP, que es lo último en tecnología”, contó Fernández.

En el caso de Almacenes Mauro, explicó Fernández, que al ser varios negocios, es importante la comunicación y con este tipo de central telefónica, permite sin tener que realizar una llamada convencional por medio del ICE, estar comunicados.

“Con la central modernizada, podemos comunicarnos entre nosotros, de manera rápida, sin saturar la central. Es una buena inversión que ayuda a reducir costos”, indicó. **TYT**



Especial de jardinería: **La indispensable línea agrícola**

**Prácticamente, son herramientas para toda época del año y conforman productos de alta rotación, por eso es importante que los negocios ferreteros se aseguren una buena oferta de este tipo de artículos.**

Las marcas están multiplicadas, así como los productos, las calidades, los precios y las empresas que distribuyen artículos o accesorios para jardinería. La línea es amplia, así que permítale a sus clientes escoger entre las múltiples opciones que ofrece el área de mayoristas.

En una ferretería como mínimo, debe haber mangueras, aspersores, palas y picos, por supuesto que, dependiendo de la zona donde se ubique su negocio, usted debe introducir diversidad y mucha variedad, con accesorios que le permita a sus clientes satisfacer las necesidades.

José Rodríguez, Gerente General de la empresa Masaca, contó que desde setiembre pasado empezaron a introducir línea agrícola dentro de su catálogo de productos y el resultado ha sido excelente.

“Vamos a incorporar más pro-

ductos y durante este año vamos a estar introduciendo productos nuevos constantemente”, dijo Rodríguez.

En Masaca tienen de todo para surtir un departamento de jardinería, desde limas para cuchillas, hasta machetes, cuchillos, palas, picos y mucho más.

Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa recomienda al ferretero buscar productos garantizados y que cuenten con el respaldo de una empresa posicionada, y cita el caso de su representada que tiene 45 años de tener presencia en Costa Rica.

La línea agrícola es muy grande y es dependiendo de la zona, donde se ubica una ferretería, se le puede sacar un mayor provecho, claro está que en zonas que no son altamente agrícolas, muchos clientes también las solicitan para dar mantenimiento, por ejemplo, a sus

jardines y sembradíos.

**De todo**

Andrés Arce, Vendedor de Agrosericios La Península de Nicoya, contó que en ese negocio los productos más vendidos son los de Imacasa y los de Bellota, así como los aspersores de estaca y las mangueras de riego.

En la Ferretería El Campeón, ubicada en Puntarenas, venden más las mangueras de riego, las palas y acoples de jardinería, según Diego Aragón, Vendedor del negocio.

Aurelio Salas, Vendedor de la Ferretería Alvarado Número 1, ubicada en San Ramón de Alajuela, contó que ahí se venden más las líneas de las marcas Imacasa y Trupper.

“Las ventas son variables, aquí se vende de todo y mucho accesorio de riego”, dijo Salas.

En este sentido, la variedad de

**La línea es amplia, así que permítale a sus clientes escoger entre las múltiples opciones que ofrece el área de mayoristas.**

marcas y productos que contemplan estas líneas, se compensa con la alta cantidad de ventas que se dan en las diversas ferreterías.

Igualmente, la proliferación de negocios combinados con ferretería y vivero, tal y como se está dando en la actualidad, hacen que la demanda por estos productos vaya en aumento. Y en el caso de los ferreteros, su misión principal está básicamente centrada en tener un departamento surtido en esta área, no solo en productos sino también en marcas. **TYT**

Imacasa

# Empresa con amplia trayectoria

Para jardinería, disponen de diversos productos en líneas completas y accesorios, como: carretillos, aspersores de estaca, rociadores de uno, cinco, quince, diecisiete y veinte litros, tijeras de podar, palas, machetes, hachas, picos, mangueras reforzadas, atomizadores de un litro, así como diversos sets de jardinería.

Por Imacasa

Brindan respaldo y garantía, con certificados de calidad en el proceso de fabricación de todos sus productos. Disponen de líneas completas y están bien posicionados en el mercado internacional.

Son más de 45 años los que tiene Imacasa de estar introduciendo productos variables, innovadores, útiles, con calidad y garantía, al mercado nacional costarricense.

La amplia trayectoria de esta empresa demuestra el respaldo real que ofrece a sus clientes, porque para ellos lo más importante es garantizarle al usuario final una buena adquisición de los productos.

Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa, explicó que ellos se diferencian de la competencia, por la trayectoria que tienen de estar en el mercado nacional.

“Damos respaldo y garantía real contra defectos de fábrica para cada producto”, señaló Zamora. Desde hace tres años, en Imacasa consiguieron la certificación ISO 9001-2000, para demostrar la calidad real, según Zamora, porque lo más importante es un cliente satisfecho.

Para este 2008, explica Zamora, se han enfocado en buscarle mayor beneficio al cliente ferretero, por medio de ofertas y paquetes promocionales.

tes promocionales.

“Vamos a introducir novedades y a seguir velando por la calidad de los productos que tenemos. Los clientes siempre van a tener un buen producto y estamos seguros que nunca les vamos a fallar”, puntualizó Zamora.

Según Zamora, en una ferretería no deben faltar estos productos.

“Con respecto a nuestros machetes, estos son variables; en una ferretería no deben faltar al menos los machetes 127, 284, 808 y 512. Es el que el consumidor conoce desde hace más de 40 años, los tamaños son diversos, así como los modelos”, señaló Zamora.

Con respecto a las herramientas, todas son forjadas, es decir están elaboradas a base de una sola pieza, según Zamora, esto garantiza una mayor la calidad.

Imacasa está posicionada en toda Centroamérica, Suramérica, Estados Unidos y el Caribe.

“Siempre en Costa Rica hemos vendido calidad, enfocados en las exigencias y las expectativas del mercado, para brindar satisfacción, con garantía”, indicó Zamora.

El gerente hizo énfasis en recordarle a los ferreteros, que deben tener presente la marca y los colores distintivos de Imacasa, para que siempre exijan la cali-



Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa, indica que se han enfocado en buscarle mayor beneficio al cliente ferretero, por medio de ofertas y paquetes promocionales.

dad que los hace distintivos.

Preservar el medio ambiente y cumplir con las leyes de dónde se ubica cada compañía, es otro objetivo logrado por esta empresa.

El catálogo de productos está disponible en el sitio web: [www.imacasa.com](http://www.imacasa.com). “En ese sitio esperamos sugerencias o comentarios de nuestros clientes”, comentó Zamora. **TYT**

# 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](http://www.imacasa.com)

ZENOAH

# Con el respaldo de Suva Internacional S.A.

Equipo agrícola profesional, hecho en Japón. Distribuido en Costa Rica por Suva Internacional S.A.  
Por Suva Internacional S.A.

Desde 1994, Suva Internacional atiende el mercado ferretero con líneas de calidad y altamente competitivas.

Precisamente, en la categoría agrícola, la empresa distribuye para Costa Rica desde el año 2005, la marca de equipo agrícola profesional, ZENOAH, fabricado en Japón.

Desde 1910, ZENOAH fabrica una amplia gama de equipos agrícolas, tales como: moto guadañas, motosierras, sopladores, fumigadoras de presión y turbina, bombas de agua, cortacetos, barrenos, y otros.

ZENOAH mediante la implementación de su tecnología de vanguardia

"STRATO CHARGED"™, logra tres objetivos básicos: aumentar la potencia del motor, reducir el consumo de combustible hasta un 30% versus motores convencionales dos tiempos, limpio, reduce sensiblemente las emisiones de gases y los olores de escape, cumpliendo con las estrictas normas de emisiones del Estado de California, Estados Unidos de América.

#### Alta calidad

Los Equipos ZENOAH, son ampliamente reconocidos en los

mercados de Estados Unidos de América, Europa y Asia.

Igualmente, cada día son más los costarricenses satisfechos con el excelente desempeño del equipo agrícola profesional ZENOAH.

Suva Internacional cuenta con un centro de servicio en San José, y talleres autorizados en todo el país para brindarle un excelente soporte técnico a todos los clientes.

Asimismo, su departamento técnico brinda gratuitamente la asesoría respecto a tipo de equipo necesario para su quinta o finca, y las recomendaciones básicas de mantenimiento operativo.

Suva Internacional invita a los ferreteros del país a distribuir los productos ZENOAH y a comprobar su calidad. **TYT**

**Juan Carlos Batalla, Gerente General de Suva Internacional aseguró que los equipos ZENOAH son ampliamente reconocidos en el mercado internacional, por su desempeño.**



**Equipo Agrícola Profesional**

*Hecho en Japón*



**Mayor potencia, limpio y económico Motor Srato-Charged™**

ZENOAH mediante la implementación de su tecnología de vanguardia \* STRATO CHARGED \*™, logra tres objetivos básicos: Aumentar la Potencia del motor, Reducir el Consumo de combustible hasta un 30 % versus motores convencionales dos tiempos, Limpio, reduce sensiblemente las emisiones de gases & los olores de escape, cumpliendo con las estrictas normas de emisiones del Estado de California, Estados Unidos de América

Distribuidor Exclusivo para Costa Rica



Tels: (506) 257-5550 • Fax: (506) 257-5551  
De Pizza Hut Paseo Colón, 150 m. al Sur  
Apdo. 1007-10011 Y Griega, San José, Costa Rica  
E-mail: beresa@racsa.co.cr

# Corporaciones benefician ferreteros

64 ferreteros están asociados a la empresa DUARCO y 90 están afiliados a COSMAC. Pero... ¿cuáles son los beneficios que ofrecen estas empresas mayoristas?

Beneficios como un buen suministro de mercadería ferretera y material de construcción con una sola empresa, a precios bajos, así como el apoyo en la importación y distribución de productos, son algunos de los factores que han motivado a ferreteros de todo el país a agruparse en una corporación ferretera.

Isidro Porras, Gerente General de la Corporación de Suministros y Materiales de Construcción (COSMAC), contó que esta corporación se inició bajo la filosofía de que la corporación hiciera mejores negociaciones por volumen, para trasladarle además, a los afiliados la mayor cantidad de beneficios.

Hace 22 años nació COSMAC, con la afiliación de 12 ferreterías ubicadas en todo el país y se fue desarrollando en el tiempo, según Porras, actualmente cuentan con 90 ferreterías.

German Morera, Gerente de

DUARCO, que tiene 32 años de estar en el mercado, explicó que cuentan con 64 afiliados de todo el país.

“En Duarco tratamos de vender al mejor precio, somos mayoristas que distribuimos productos ferreteros a terceros y ofrecemos el mejor beneficio al cliente”, dijo Morera.

## Forme parte de Duarco

Si usted es dueño de un negocio ferretero y está instalado en el mercado, por lo menos por dos años, puede llamar a Duarco y solicitar información para formar parte.

Los asociados participan de las utilidades cada año, en la asamblea general anual. Duarco asesora al cliente en cuanto a productos y dispone de una amplia variedad de marcas y líneas nacionales e internacionales.

La Junta Directiva de Duarco está conformada por reconocidos ferreteros. El Presidente es

Jorge Arturo Coto, del Lagar de San Francisco, el Vicepresidente es Carlos Castillo de Maderas y Ferretería Carmen de Hatillo, José Antonio Coto es el Secretario, quien pertenece a ferretería Dimacoto S.A., de Siquirres, Enrique Porras del Almacén Mejor Precio de Guápiles es el Tesorero, el Vocal es Herbert Jiménez de Ferretería Hersol de Desamparados, y el fiscal es Jaime Cabezas del Depósito Barrio Luján.

“Le recomiendo a los ferreteros que para ser más competitivos deben mantener siempre un buen surtido de productos, así como brindar un buen servicio, porque esto es esencial en este tipo de negocios”, señaló el Gerente de Duarco.

El fuerte en venta de Duarco es el material eléctrico y sus accesorios.

## Afiliarse a Cosmac

Para ser parte de Cosmac el ferretero debe tener un negocio propio o alquilado donde ya esté vendiendo productos ferreteros y tener al menos dos años de presencia en el mercado.

La Junta Directiva está constituida por Didier Fernández, del Grupo Santa Bárbara como Presidente, su Vicepresidente es Ricardo Arias, quien perteneció al grupo Do It Best Macavi.



German Morera, Gerente de DUARCO, explicó que cuentan con 64 afiliados de todo el país, mientras que Isidro Porras, Gerente General de COSMAC, contó que se iniciaron bajo la filosofía de que la corporación hiciera mejores negociaciones por volumen.

El secretario es Luis Roberto Crespo, de Tiendas La Gloria, quien ya no es ferretero pero sigue perteneciendo al Grupo Cosmac.

William Fernández, Del almacén el 10 menos de Pérez Zeledón, es el Tesorero, mientras que los vocales son: Víctor Rodríguez de la Ferretería Rojas y Monge de Grecia, y como suplente Danilo Porras del Grupo Lagar.

El Fiscal Propietario es Roosbell Castro, del Grupo Colono de Agua Zarcas, y el Suplente es Luis Angel Acuña, de la Ferretería Acuña y Hernández de San Rafael de Heredia. **trr**



## Ferretería Lewonski en Guatemala

# Legado de varias generaciones

El día anterior había conversado con Don Peter Bihl para concretar la cita para la entrevista. A las 11 a.m. sugerí, pero el me pidió que fuera un poco más temprano y quedamos a las 9:30 am.

Hans y Peter Bihl dirigen junto con otros 2 socios, los destinos de la Ferretería Lewonski, en Ciudad de Guatemala.

Puntual fue mi llegada en taxi a la Ferretería Lewonski, y en vez de anunciarme directamente me puse a ver algunas de las herramientas que ahí estaban exhibidas, cuando una voz con leve acento alemán me dijo:

- “¿Usted es Don Karl?”.  
- “Y usted es Don Peter”, contesté. “Mucho gusto”.

Después de intercambiar algunas frases de cortesía, Don Peter me presentó a su hijo Hans y me hizo pasar a la sala de recepción. Ahí conversamos durante una hora, y me enseñó un cuadro en el que transcribían el discurso del primer gerente de la ferretería y uno de sus socios Hasso Ebert (qdDg).

La carta reflejaba la tradición y el empeño que sus trabajadores han puesto en la ferretería Lewonski, por lo que decidimos publicarla. (ver recuadro: Tradición y empeño)

Hoy, la Ferretería Lewonski tiene dos sucursales en la capital guatemalteca, cuenta con más de 70 empleados y mantiene el sistema de atención tradicional de mostrador.

En palabras de Don Peter Bihl, “el futuro depende de las nuevas generaciones y del empeño que pongan en su trabajo”.

“El negocio ferretero, como el



Isidro Porras, Gerente General de COSMAC.

## Tradición y empeño

Discurso inaugural de la Ferretería Lewonski Boulevard Liveración, Zona 9

Estimadas señoras y señores, queridos compañeras y compañeros de trabajo:

Voy a contarles una pequeña historia: Después de la segunda guerra mundial, trabajé como Agente Viajero en la Argentina. Un buen día, en 1955, recibí una carta de mi amigo Hermann Tópke informándome que necesitaba un gerente para la Ferretería Lewonski en Retalhuleu y si quería tomar el puesto.

Mi deseo y el de mi familia era de regresar a Guatemala, así que acepté la oferta con gusto.

Durante los primeros años en Retalhuleu, me di cuenta que en ese pueblo, por ser pequeño, no se podía hacer grandes negocios. Me costó mucho trabajo convencer a mis patrones, Don Eduardo Lewonski y Don Hermann Tópke, de la necesidad de abrir una sucursal en la capital.

En un edificio todavía en construcción, en la Calle 18, encontré un local que en mi opinión, estaba adecuado para abrir una ferretería. Me trataron de loco, ¿cómo se puede abrir un negocio en ese sector de la Calle 18, donde transitaba muy poca gente? Pero se fundó allí la ferretería, siendo el único negocio en ese sector.

Como Lewonski era un nombre desconocido, el primer año tuvimos muy poca clientela, y el resultado fue que el primer balance arrojó pérdida. Con tan mala suerte que ese año hubo una caída de precio en el hierro y como la ferretería de Reu tenía gran cantidad en existencia, tuvimos que venderlo debajo del costo. También allí hubo un balance con pérdida. Mis patrones me despidieron por incapacidad y nombraron un nuevo Gerente para Retalhuleu.

De la sucursal no querían saber nada. Por hacerme un favor me dieron plazo de un año para manejarla, bajo la condición de que se cerraría, si había pérdida. Me ofrecieron un sueldo miserable y lo acepté con la condición de que me dieran una parte de la ganancia. Se rieron de mí diciéndome que esa "tenducha" jamás produciría ganancia.

Ese día, en el año 1959, fue el nacimiento de la Ferretería Lewonski en Guatemala. Concentré todo mi conocimiento y mi actividad en este negocio. Desde ese momento, ya no hubo más pérdida. Mis desconfiados patrones quedaron sorprendidos y asustados, y después de unos años, un día llegaron a felicitar-me y a pedirme disculpas por haberme tratado tan mal. Imagínense la satisfacción que sentí ante ese gesto de mis patrones.

Desde ese momento fuimos buenos amigos, especialmente Don Eduardo Lewonski, un caballero del viejo estilo, honrado y correcto. Tuvimos muchas opiniones contrarias, pero siempre nos entendimos en forma amistosa.

En el año 1968, falleció don Hermann Tópke, y un poco después su esposa. Heredaron a dos ahijadas de ellos y se llegó al entendimiento que las herederas se quedarán con la ferretería de Retalhuleu y Don Eduardo en la de la capital.

Don Eduardo se quedó a trabajar con nosotros como Presidente de la Firma, hasta su fallecimiento repentino en Julio de 1983. Fue una gran pérdida para nosotros y para el negocio. Los

herederos eran dos sobrinos radicados en Inglaterra que no tenían ningún interés en una ferretería en Guatemala.

Uno de ellos vino para hacerse cargo de la herencia. Quiso sacar su dinero a la mayor brevedad posible, y nos declaró que quería vender la ferretería. Llegamos a un entendido favorable y le compramos sus acciones de la sociedad. Ahora los herederos ya no tienen nada que ver con el negocio. Los nuevos accionistas Don Pedro Bihir, Don Carlos Chew y su servidor.

Gracias a Dios, durante mi vida he tenido mucha suerte. Desde el año 1960, trabaja conmigo la Señorita Blanca Cuesta. Sin su ayuda no hubiera podido cumplir con todo el trabajo que exige la formación de un nuevo negocio. Blanca no solo ha sido una buena Contadora, sino también una amiga y colaboradora de toda nuestra confianza. Durante casi 30 años, siempre dispuesta a ayudar y siempre de buen humor. No hay otra como ella.

Hace 26 años, también llegó a trabajar con nosotros una jovencita simpática que con el tiempo se convirtió en mi secretaria. Ella es ahora para mí una gran colaboradora y mi brazo derecho. Ya ustedes saben que se trata de Laurita de Rodríguez.

En el año 1960, se presentó un jovencito solicitando empleo. Me causó buena impresión y aunque tenía solo 17 años lo designé como viajero local, más tarde como vendedor en el mostrador. Ese jovencito mientras tanto, ha cumplido 46 años y se llama Carlos Chew, ahora nuestro Gerente de Ventas.

En el año 1968, otro joven empezó a trabajar con nosotros, ahora ha cumplido 45 años y se llama Peter Bihir, nuestro Gerente Administrativo.

Los tres formamos un equipo que trabaja muy duro y en plena armonía, con el resultado que ahora tienen a la vista. Nos sentimos muy orgullosos de poder trabajar ahora en un edificio propio.

Yo, con mis casi 88 años, ahora ya no puedo trabajar con tanta eficiencia como antes y por eso, la mayor parte de la difícil organización y traslado de la ferretería a este nuevo local pesó sobre los hombros de mis dos socios, y todos los que ayudaron para resolver este problema en forma brillante.

Quiero aprovechar esta oportunidad para dar mis gracias a todos mis compañeras y compañeros de trabajo. Muchos de ellos han trabajado duramente para el porvenir de la empresa desde muchos años. Formamos una gran familia, mirando para delante con el deseo de ver crecer nuestra ferretería cada año más. Me siento orgulloso que durante los 30 años nunca hubo un disgusto entre la Gerencia y el Personal.

Tenemos que dar gracias a Dios, quien nos ayudó durante todos estos años a salir de todas las crisis y dificultades que nos amenazaron, por eso suplico al Padre Pedrasa de bendecir esta casa y orar por el porvenir de la Ferretería Lewonski S.A.

Muchas Gracias

Hasso Ebert

Guatemala, 3 de junio 1989

mundo en general, cambia rápidamente y el éxito de las empresas depende de que tan hábiles son para adaptarse a los cambios y aprovechar las oportunidades que nuestros tiempos ofrecen".

Comentó que entre los principales cambios que se han visto en el mercado ferretero están las nuevas zonas de abastecimiento. "Si antes las ferreterías compraban principalmente de Europa, ahora nuevas regiones compiten con calidades y precios similares".

Por otro lado, argumentó que "la comunicación con proveedores internacionales se ha hecho mucho más fácil, pero a la vez ha incrementado la competen-



cia en el mercado".

Para los años que vienen el Sr. Bihir quiere que su empresa se adapte rápidamente a los cambios, mantener la armonía entre

los socios y empleados y analizar las posibilidades de crecer, tanto en el edificio en la Zona 9 como en otras instalaciones o sucursales. **TYT**

Junto a sus empleados, los objetivos de la empresa son, mantener la armonía, adaptarse a los rápidos cambios del mercado y seguir creciendo.



# Le recomiendo expoempleo

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.

Horario: 10:00 a.m. a 6:00 p.m.

Tel.: (506)520-0070 ext. 147  
Ingresa tu curriculum en [www.expoempleo.net](http://www.expoempleo.net)

PATROCINA:  
**EKA**  
LA REVISTA EMPRESARIAL

## PERFIL

Con el objetivo de llenar un vacío que no existía antes en Costa Rica, aunque si alrededor del mundo, la Ferretería El Mar abrió un Home Center, hace apenas un mes, apostando por innovar con productos, servicio y novedosas estrategias de comercialización.

Esta viene a ser, la primera de varias tiendas ferreteras con este concepto, que irá abriendo poco a poco El Mar.

En un terreno de 1500m<sup>2</sup>, en su área de ventas y un cómodo parqueo, este nuevo concepto de tienda ferretera, cuenta con un amplio surtido en pinturas, herramientas, plomería, grifería, herrajes, limpieza, hogar, organización, jardín, muebles de jardín, terraza, patio, automotriz, camping, BBQ, deportes, mascotas y mucho más.

De acuerdo con Francisco Murillo, Encargado de Compras Internacionales de El Mar, con este Home Center, están apuntándole con más fuerza al cliente femenino.

“La mujer compra mucho, porque ellas tienen más tiempo. Antes no se veían muchas mujeres comprando en ferreterías, pero ahora ha crecido cada día más la clientela femenina”, contó Murillo.

Los Home Center alrededor del mundo son visitados más por la clientela femenina y las ferreterías nacionales también han mostrado un aumento interesante en este tipo de cliente, según Murillo, “el mercado ha ido cambiando e innovando”.

Al disponer esta tienda ferretera de un surtido amplio para el hogar, con más exhibición y artículos exclusivos, permite al cliente conjugarse con opciones ferreteras que van más allá.

Por supuesto, esto no significa que en el Mar se vayan a perder los clientes que han tenido siempre, como fontaneros, electricistas, constructores, entre otros. “Hemos hecho una gran renovación, sin pretender perder la identidad como ferretería que siempre hemos sido”, dijo Murillo.

En el Mar seguirán apuntándole al volumen, a la diversidad y a las amplias opciones de productos y marcas que siempre han ofrecido, con el objetivo de darle al cliente soluciones inmediatas a sus necesidades.

“Esta nueva tienda aunque se vea lujosa y espaciosa, mantiene los mismos precios que las demás”, explicó Murillo.

Caracterizados por disponer de un surtido completo en productos de la marca ACE, entre más de seis mil artículos, en El Mar aseguran que seguirán introduciendo más novedades de esta marca.

Otras líneas que son exclusivas de El Mar, como la grifería Danzé o la Docal, se irán reforzando poco a poco, dentro de este nuevo concepto ferretero, que permite una disposición más amplia de productos en la tienda y así el cliente puede estar en contacto directo con cada novedad.

El Home Center es de autoservicio, sin embargo, cuentan con



vendedores que a la vez están capacitados para asesorar al cliente.

Francisco Murillo comentó que en mayo del 2008, El Mar abrirá el segundo Home Center en Escazú, contiguo al centro comercial

Atlantis.

La nueva ferretería se llama El Mar Ace Hardware Curridabat, y se ubica 800 metros al este de Multiplaza. Alonso Sánchez es el administrador de este primer Home Center. **TYT**

# El Mar abrió un Home Center

Una tienda ferretera, con un concepto diferente, que rompe con lo tradicional e innova en el segmento, se abrió hace un mes. Se trata de El Mar Ace Hardware Curridabat. Francisco Murillo, Encargado de compras Internacionales de El Mar, afirma que con este negocio le están apuntando con más fuerza al cliente femenino.



# ¡Innovaciones tecnológicas!

Posicionar un negocio por medio de la Web, incluir catálogos de productos para permitir al cliente conocer más sobre las novedades que constantemente usted está introduciendo, ya es posible. Actualícese y póngase a la vanguardia.

Llegó el momento para que usted se ponga a la vanguardia en cuanto a tecnología. Atrévase a innovar por medio del comercio electrónico. Recuerde que la competencia crece y se moderniza. Tome nota de esta información.

Con estrategia, una asesoría y capacitación, la empresa Actif llegó hace cuatro años a diversificar en el mundo tecnológico, prueba de ello el resultado exitoso que obtuvo la empresa Abonos Agro, desde el momento en que empezaron a ejecutar proyectos con Actif.

Juan Carlos Castro, Coordinador de Tecnología de información (TI) de la empresa Actif, explicó que el comercio electrónico da muy buenos resultados, situación que los llevó a implementar el servicio, que recomienda para cualquier empresa ferretera.

“A las empresas se les adecua el sistema dependiendo de la necesidad, ya sea para que sus clientes revisen estados de cuenta, para que vean catálogos de pro-

ductos. Es algo muy completo”, aseguró Castro.

Está comprobado que por medio de la Web se posicionan marcas, empresas, se crea un perfil alto del sitio y por supuesto, se hacen negocios. ¡Así es el mundo moderno!

El comercio electrónico, según Juan Carlos Castro, es un concepto de comunicación muy gustoso, innovador y que refleja posicionamiento.

“Es un canal de ventas adicional, de servicio que sirve para crear noticias y promociones, todo de una manera sumamente atractiva”, indicó Castro.

El sector ferretero es de dinamismo, por lo que, según el coordinador de Actif, ellos lograron muchas cosas con Abonos Agro. La Web es una herramienta tecnológica que, según Juan Carlos, permite crear estrategias competitivas que hacen a un negocio ir más allá.

Permite crear sistemas para realizar órdenes de compras, transacciones seguras y para todo lo

que el cliente necesite.

## Caso Abonos Agro

Actif desarrolló propuestas concretas, creó aplicaciones que incrementarían el éxito que se estaba obteniendo y les puso un instrumento de mercadotecnia que empezara a aumentar el volumen de visitas a su página web. Abonos Agro adaptó el proyecto y obtuvo resultados satisfactorios.

De acuerdo con Roy Romero, de Abonos Agro, ellos anteriormente habían tenido una página web que no daba mayores resultados, por lo que decidieron buscar la asesoría de Actif, y empezaron a notar los cambios.

“Queríamos una página que incluyera todas nuestras marcas, queríamos que los clientes pudieran ver los productos y hasta consultarlos, tanto para el consumidor final como para los ferreteros”, dijo Romero.

Actif le dio forma a las ideas que tenían en Abonos Agro, según Romero, modificaron y crearon

**Roy Romero, Director de Tecnología de Abonos Agro y Juan Carlos Castro, Coordinador de Tecnología de información (TI) de la empresa Actif, invitan a los ferreteros a visitar la página de la compañía para comprobar las novedades que ésta presenta.**

elementos importantes, los que combinaron con la experiencia, y de ahí en adelante los aspectos ferreteros los plasmaron con lo tecnológico.

Además, se desarrolló un programa para que los clientes ferreteros puedan revisar sus estados de cuenta y hacer pagos por medio de la web.

“Hasta el momento tenemos 50 ferreterías que utilizan el sistema de cuenta, pero queremos que lo utilicen todos”, dijo Romero.

Así que ingrese a [www.abonosaagro.com/cuentacorriente](http://www.abonosaagro.com/cuentacorriente) o comuníquese con el departamento de crédito, y para quienes necesiten hacer sus pedidos por medio de la web. **TYT**

# Eb Técnica diversifica en mercado

Se han propuesto ser una opción diferenciada para el ferretero, con la introducción de diversos productos, se proyectaron abarcar todo el territorio nacional y centroamericano bajo el eslogan: “lo mejor al más bajo costo”.

Por Eb Técnica

Caracterizados durante siete años por ofrecerle al mercado fregaderos de calidad, con el mayor surtido en piezas; se decidieron por incursionar en otro segmento ferretero, donde apuestan por manejar cerca de 2 mil productos diferentes en ferretería.

Esta es una empresa que desde hace dos meses, se está direccionando a manejar una amplia línea de productos ferreteros, bajo la representación de Eb Técnica y de su Gerente General, Manuel Ujueta Castillo.

De acuerdo con Ujueta, además de los fregaderos, Eb Técnica traerá mucho más, como una amplia gama de todo en grifería. “Acabamos de adquirir la distribución, para el área rural de La Gotita, Poxipol y Poxilina”, contó Ujueta.

Y es que, son muchas las proyecciones que planificó esta empresa, bajo la dirección de Ujueta, que como objetivo se han propuesto abarcar toda el área de Costa Rica e inclusive salir hacia Centroamérica.

“Estamos caracterizados porque facturamos y de una vez entregamos el producto en un 80% de los casos, además queremos respetar el canal ferretero y ser los fieles”, dijo.



## Diferenciados

Enfocados en proveer marcas variables, diversidad de productos y líneas, a los socios comerciales, a los amigos, para que los ferreteros no los vean únicamente como un nuevo proveedor, sino como una opción diferenciada en el mercado ferretero nacional.

El lema de Eb Técnica, es “lo mejor al más bajo costo”, “queremos hacer cumplir el eslogan”, aseguró Ujueta.

Para este año, Eb Técnica ya tiene planificada una constante introducción de productos.

La diferenciación ya es parte del mercado con Eb Técnica, con otros productos como la grifería y abrasivos, herramientas manuales, plomería en general, así como herramienta eléctrica y mucho más. Eb Técnica no cubre ni el 50% de territorio nacional de las ferreterías que existen, sin embargo, según Ujueta, cuentan con datos claros, que los direccionaron hacia donde deben ir.

Haber vendido fregaderos en 7 años y llegar a ser líderes por encima de marcas ya reconocidas les ha abierto el camino. “Ese

**Manuel Ujueta, representa la Gerencia General de Eb Técnica e indica que la empresa, además de los fregaderos, traerá al mercado una amplia variedad de productos ferreteros.**

es el objetivo, ser líderes con el resto de productos también”, explicó el Gerente General de Eb Técnica.

Si usted está interesado en vender más allá de fregaderos de calidad, llame a Eb Técnica al teléfono 296-7583 o escriba al correo [mujeta@ebtcnicacr.com](mailto:mujeta@ebtcnicacr.com) **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  
Asesores Comerciales  
Zona Este:  
Jenny Alpizar:  
(506) 363-3737  
Zona Oeste:  
Braulio Chavarría:  
(506) 372-1192

## Saque provecho a las demostraciones

En las ferias, los proveedores aprovechan para sacar todo el potencial de sus productos, por lo que los ferretero se pueden crear una mejor noción de las ventajas que ofrecen las diversas tecnologías ferreteras.

No es lo mismo adquirir un producto a través de un catálogo que hacerlo cuando ya se han constatado sus ventajas, fortalezas y debilidades. Esto lo saben bien los ferreteros, ya que en este negocio es importante saber de antemano todo lo que se adquiere no solo para transferirlo a los compradores, sino como capacitación misma.

Por tal razón, una de las formas de poder observar los productos en acción, es mediante la oportunidad que brindan las ferias especializadas como Expoferretera.

En una feria, los ferreteros pueden perfectamente poner a prueba los productos que los mayoristas ofrecen. Por ejemplo, como saber que la línea de compresores que usted busca brindan el rendimiento que sus clientes le solicitan.

Es prácticamente imposible que el mayorista pueda llegar hasta su ferretería con este producto para hacerle una demostración de sus ventajas, mientras que las ferias verdaderamente otorgan esas posibilidades.

Precisamente, antes de asistir a una demostración de un producto que le interesa, es recomendable que el ferretero solicite información a su proveedor sobre lo que ofrece el producto y una vez informado, y ya en la feria, perfectamente puede saber con exactitud de qué le están hablando y en el mismo lugar, evacuar sus dudas e inquietudes.

Por otro lado, las demostraciones realizadas en feria, también sirven para que el ferretero pueda emular estas actividades para desarrollarlas en su negocio y transmitir los valores del producto a sus compradores.



Una demostración de producto representa una oportunidad ferretera de capacitarse y saber con certeza lo que se está comprando. En la pasada Expoferretera, la empresa Kemiko mostró estos zancos ideales para pintores. TYT

Expositores confirmados hasta el 19/12/2007



6,7,8 Junio 2008  
Eventos Pedregal

www.expoferretera.com





# Tecnicismo de las mezclas de concreto

Todo negocio ferretero está obligado a vender cemento, a disponer de arena y de aditivos, en algunos casos, dependiendo de la zona hasta deberían ofrecer la venta de piedra, que se hace necesaria para hacer morteros y repellar en concreto.

Jorge Milanés, Ingeniero de la empresa Holcim, recomienda que para hacer mezclas para morteros y repellar en columnas, se debe combinar arena, cemento, agua y aditivos, aunque lo más importante es la selección de la arena, que debe cumplir con algunas especificaciones importantes como la ASTM C144.

“Se debe evitar que las arenas sean de tajo porque algunas no cumplen, además las arenas deben estar limpias”, dijo Milanés.

Una vez escogida la arena, señaló el ingeniero de Holcim, se deben combinar los materiales adecuadamente en cuanto a la cantidad de cada cosa a mezclar, dependiendo del uso para lo que se necesite el repello, un buen principio es necesario con una adecuada proporción relacionada por volumen entre cemento y arena.

Jorge Milanés dijo que es muy común en una construcción que se haga mezcla y los operarios se vayan a tomar café, “esto no debe hacerse porque la mezcla se pone dura y no se recomienda echarle agua y volver a suavizar.

Tome en cuenta algunas recomendaciones técnicas que le ayudarán a comercializar con productos que son necesarios para hacer mezclas, y lograr morteros, repellar y chorrear columnas.

Eso sería un claro ejemplo de una mala aplicación”, contó Milanés.

## Trabajabilidad

Isaac Robles Loiza, Asesor de Servicio Técnico de CEMEX, explicó que para la fabricación de morteros, recomienda el uso de un mortero industrializado como el SANSON mortero seco, que ya viene aditivado y cumple con la norma ASTM C387.

“En el caso de fabricación de mortero en obra se recomienda el uso de un cemento Tipo U, ya sea un mortero para pega de bloques o repello, el uso de aditivo que mejore su trabajabilidad, puede ser un platificante de uso integral, y los agregados que sean de buena calidad, además de los mismos cuidados con la dosificación en general, tanto de agregados, agua y cemento”, indicó Robles.

El asesor de servicio técnico de CEMEX, comentó que al momento de repellar, la recomendación principal es el cuidado con la dosificación del agua en el concreto, ya que el exceso de la misma afecta la resistencia a la compresión.

“Otros cuidados que debemos tener con el diseño de concretos, son la calidad de los agregados, la procedencia. Se recomienda que sean de río, ya que son las que presentan las mejores caracte-



Jorge Milanés, Ingeniero de la empresa Holcim.

terísticas para la fabricación de concretos”, señaló.

Con lo que respecta al cemento en el concreto, Isaac Robles, recomienda el uso de un cemento que cumpla con normas internacionales, como es el caso del cemento Tipo UG, que posee una alta resistencia al ataque de los sulfatos, o el tipo MP AR, que es de alta resistencia inicial, o el cemento blanco como tal, tipo 1.

“Para repellar en concreto para columnas, se debe lograr una adecuada combinación de piedra, arena, cemento y agua, y en algunos casos de aditivos”, dijo Milanés.

Se debe seleccionar material de primera calidad, cuando se vayan a realizar mezclas. “Es importante recordar que el diseño y mezcla dependen de una buena dosificación, por lo que, en respuesta de muchas consultas, Holcim brinda asesoría gratuita para sus clientes”, contó Jorge Milanés. **TYT**

## ¡HÁGALO USTED MISMO!

# ¿Cómo combatir a tiempo la corrosión?

Las estructuras metálicas son de las que presentan más problemas. El verano es una época ideal para restaurarlas. Brinde soluciones fáciles a sus clientes que ellos mismos puedan aplicar.

Ante la búsqueda de soluciones integrales, para evitar la corrosión, brindando protección, con un acabado exitoso en las estructuras metálicas, el mercado ofrece la venta de productos que cumplen con funciones específicas.

Por ejemplo, Protecto y Glidden de Grupo Kativo, poseen productos específicos para el tratamiento de la corrosión. Para evitar que la corrosión dañe los metales, se recomienda preparar adecuadamente las superficies, así como elegir el sistema de recubrimientos que más se adapte a las necesidades de ese momento.

De acuerdo con Fernando Ruiz, Gerente de Servicio Técnico de Grupo Kativo, es necesario que antes de aplicar cualquier producto anticorrosivo se inspeccione detalladamente la superficie para identificar las causas del problema, así como determinar el método de preparación y la aplicación respectiva.

“Es necesario tomar en consideración el tipo de metal o material que se va a tratar, el nivel de deterioro, así como el estado de la pintura antigua que se aplicó anteriormente”, explicó Ruiz.

Y es que el éxito de la protección, así como el acabado de una estructura metálica, depende en un 70% de la preparación de la superficie, según Ruiz.

Debido a esta situación, Kativo ofrece al mercado industrial la línea de productos bajo su marca CORROTEC HIGH PERFORMANCE, o alto desempeño, que protegen los metales ante los problemas de corrosión.

## Productos

Corro-Primer 115: Formulado especialmente para proteger todo tipo de superficies metálicas exteriores e interiores. Ideal para superficies de tamaño reducido, donde sea difícil aplicar tratamiento de chorro de arena.

Corroless-Primer 125: Estabilizador de óxido. Base anticorrosiva para ser utilizada en superficies metálicas y en donde sea difícil aplicar el tratamiento de chorro de arena, por ejemplo en maquinarias o equipos ya instalados así como en tanques, tuberías aéreas y estructuras.

Corro-Rust 210: Estabilizador del óxido. Se recomienda como primario en sistemas de pintado que serán sometidos a condiciones de corrosión severas. Es un producto anticorrosivo para la aplicación en superficies interiores y exteriores de metal expuesto a ambientes muy severos.

Corro-Epoxy 720: Esmalte Epóxico. Ideal para uso exterior e interior en superficies de con-



creto, pisos o paredes así como estructuras previamente imprimadas, tuberías, equipos industriales, equipo de procesamiento de alimentos, industrias químicas y refinerías de petróleo. Corro-Tex 800: Primario Anticorrosivo al agua. Formulado específicamente para proteger superficies metálicas exteriores

e interiores. Posee una alta adherencia sobre las superficies y acabados brillantes; se puede aplicar sobre superficies que presenten corrosión bien adherida al metal.

Corro-Tex 810: Esmalte Anticorrosivo al agua. Puede ser aplicado sobre cualquier tipo de superficie y por su alto poder de adherencia, se puede aplicar sobre acabados alquílicos sin necesidad de lijar. Ideal para uso de paredes, equipo industrial, tuberías y acero estructural. **TYT**

Los morteros que se apliquen para chorrear estructuras como las columnas y vigas, deben contar con materiales de primera calidad, por lo que es indispensable que los depósitos de materiales cuiden estos detalles.

## PRODUCTOS FERRETEROS



**Pistola Manguera**  
Gilmour Metal #593 P/  
Negro



**Acople Gilmour Hembra**  
Mang.Plast.#01F 5/8 X 3/4.



**Acople Gilmour Macho**  
Mang.Plast.#05M 1/2"



**Acople Gilmour Hembra**  
Mang.Plast.#05F 1/2"

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



**Inodoro**  
modelo MONTECARLO  
marca MANCESA.  
**Lavatorio y Pedestal**  
**económicos**  
Modelo 4012.



**Orinal modelo PICO**  
**BAMBI**  
Marca TREBOL.



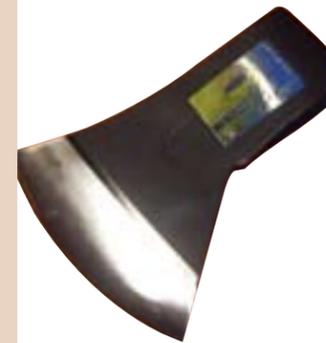
**Lavatorio y pedestal**  
**económicos**  
Modelo 4014 (blanco y  
bone).

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



**Selladores**  
Scotch-Seal 360: acrílico para  
marcos de puertas y ventanas,  
fisuras en paredes. Scotch-Seal  
430: silicón baños y cocinas,  
vidrio-aluminio. Scotch-Seal  
540: Poliuretano: hojalatería:  
techumbres, canaletas, cáma-  
ras frigoríficas, contenedores

**Distribuye: 3M**  
**Tel. (506) 277-1000**



**Hachas**  
Labor entera, en acero de alto  
contenido de carbono

**Distribuye: Masaca**  
**Tel. (506) 244-4044**



**Lámparas Mata Insectos**  
Eléctrico: útil para áreas como  
terrazas y cocinas, para evitar  
los molestos mosquitos.  
Modelos muy prácticos y com-  
pactos. De fácil operación y  
mantenimiento. Mata al insecto  
con descarga eléctrica.

**Distribuye: Tecno-Lite**  
**Tel. (506) 256-4242**



**Postes de acero**  
Fáciles de instalar, sin mante-  
nimiento. Alta resistencia.

**Distribuye: Agrolagos Tel. (506) 464-0190**



**Mallas graduadas**  
Bovinos, reforzada, avícola y  
borreguera. Impide el paso de  
animales indeseados.  
Alambres gruesos

**logrando un nuevo nivel de calidad**

- Productos de ferretería
- Aplicaciones decorativas
- Soluciones de Arquitectura

**INCO**  
TODO EN ALUMINIO Y VIDRIO

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

**EL  
DEPENDIENTE**

# ¿Es recomendable abrir sábados y domingos, sobre todo después de mediodía?



Gerardo Campos, comprador. Ferretería y cerrajería Moravia. Moravia. 5 años de experiencia

Sería importante, pues hay muchos clientes que solo tienen tiempo esos días y los dedican precisamente para hacer reparaciones. No tendría problema en que se ampliara el horario, pues es beneficioso para la empresa.



Jorge Esquivel, Vendedor, Depósito El Rafaeleño. Santo Domingo, Heredia. 15 años de experiencia

No estoy de acuerdo en trabajar los domingos, por principios morales, ese día debe respetarse como de descanso.



Manuel Vega, vendedor Centro Ferretero Gigante. San José. 8 años de experiencia

Si es conveniente, así las personas que no pueden comprar entre semana podrían aprovechar esos días.



Rónald Román, Supervisor de Ferretería El Guadalupano. 17 años experiencia

Esa es la tendencia y creo que hay que ajustarse. Estos horarios extendidos obedecen a la necesidad de los clientes, y nosotros en el afán de cumplir con estas expectativas tenemos que ampliarlos. Es algo que se ha venido analizando desde hace algún tiempo, por eso en el mes de diciembre habilitamos dos domingos, por un lado por la temporada alta y además como parte de un plan piloto para ver la respuesta de los clientes, y de acuerdo con esto se tomará la decisión de ampliar el horario.



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

## Guía de Proveedores

## CLASIFICADOS

EMPRESA	TELEFONO	FAX
<b>ACABADOS</b>		
Ceinsa .....	250-5656 .....	250-5781
Corporación Macavi S.A. ....	293-1476 .....	293-4594
<b>ACERO</b>		
De Acero S.A De C.V .....	231-7936 .....	296-4547
<b>ALMACEN</b>		
Almacén Mauro .....	220-1955 .....	220-4456
<b>ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO MECANICO E INGENIERIA</b>		
Esco .....	242-2929 .....	232-3737
<b>AUTOMOTRIZ</b>		
AutoStar Vehículos .....	295-0000 .....	295-0052
Purdy Motor .....	287-4180 .....	287-4311
<b>CONSTRUCCION</b>		
Comex .....	299-4700 .....	241-1298
<b>CONSTRUCTORA</b>		
Constructora Costarricense (COCOSA) .....	282-7141 .....	282-7226
Desarrollos Técnicos S.A. ....	234-0065 .....	234-1528
Deyspo S.A. ....	434-1008 .....	433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar) .....	519-6900 .....	232-0504
<b>DEPOSITO DE MATERIALES</b>		
Depósito de Materiales El Domingueño .....	244-0571 .....	244-1766
Depósito El Rafaeleño S.A. ....	263-4000 .....	263-4000
Depósito El Triniteño .....	245-2562 .....	245-3434
Deposito La Garantía .....	275-1767 .....	275-2995
Depósito La Maravilla .....	416-6703 .....	416-6985
Deposito Las Gravillas S.A .....	259-5555 .....	219-6886
<b>DISTRIBUIDORA</b>		
Dist. de materiales y equipos Dismatec Técnica S.A. ....	292-0184 .....	229-0147
Distribuidora Procasa S.A. ....	297-3297 .....	297-3284
Distribuidora Arsa S.A. ....	285-4224 .....	245-6331
Distribuidora Del Norte S.A. ....	260-8054 .....	260-8054
Distribuidora Ipacarai .....	219-9621 .....	219-8552
<b>DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGRICOLAS</b>		
Imacasa S.A. ....	293-3692 .....	293-4673
<b>ELECTRICO</b>		
Águila Eléctrica Centroamericana .....	261-1515 .....	237-8759
Almacén Eléctrico Rorifer .....	666-8686 .....	666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S. A. CODELEC .....	253-1170 .....	225-0242
Eaton Electrical S.A. ....	247-7600 .....	247-7683
EBISTIC S.A. ....	293-8778 .....	293-6068
Electro Beyco S.A. ....	460-0775 .....	460-0625
<b>EMPAQUES</b>		
Empaques y Productos Plásticos .....	265-6500 .....	265-6600
<b>ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO</b>		
ESCOSA .....	234-0304 .....	234-0185
<b>FERRERIA</b>		
AG Almacenes González .....	537-1515 .....	537-1638
AGELEC .....	494- 8996 .....	494-8995
Consorcio Ferretero de San José (COFERSA) .....	205-2525 .....	205-2424
COSMAC .....	260-7575 .....	260-7575

Diprolesa .....	225-3042 .....	225-3042
Do It Center Papagayo .....	667-0667 .....	667-0525
El Colono Cedral .....	460-2644 .....	460-0284
El Eléctrico Ferretero S.A. ....	259-0101 .....	226-5037
El Fontanero .....	247-0733 .....	236-8686
El Lagar .....	259-5959 .....	259-4575
EPA .....	588-1145 .....	588-1147
Grupo Samboro GS, S.A. ....	260-0606 .....	237-2651
I.B. Industrial .....	453-1250 .....	453-1250
Indianapolis S.A. ....	243-1716 .....	243-1733
Kemiko de Costa Rica .....	215-301 .....	215-3598

### HERRAMIENTAS

Corte y Precisión de Metales Ltda. ....	256-1784 .....	223-1860
---	----------------	----------

### IMPORTACION

Electro Válvulas S.A. ....	285-2785 .....	285-2885
German-Tec Costa Rica S.A. ....	220-0303 .....	220-0310

### INDUSTRIA

3M Costa Rica, S.A. ....	277-1000 .....	260-3838
Aceros Centroamericanos S.A. ....	235-0304 .....	235-1516
Bticino Costa Rica S.A. ....	298-5600 .....	239-0472
Diasa .....	443-2425 .....	440-4656
Espartaco .....	272-4603 .....	272-0237
Laminadora y Trefilería Costarricense .....	236-0039 .....	236-3776
Schneider Centroamérica Ltda. ....	210-9400 .....	232-0426

### MAQUINARIA

Agrosuperior S.A. ....	210-5350 .....	231-5059
Madeco Ltda. ....	386-4789 .....	239-1674

### MATERIALES DE CONSTRUCCION

Acerplas S.A. ....	441-1518 .....	441-1518
Cemex Costa Rica .....	201-2002 .....	201-8202
Centros Industriales Torneca .....	207-7777 .....	207-7700
Comercial Superbloque, S.A. ....	293-9162 .....	293-8324
Guadalupano S.A. ....	814-1786 .....	280-8631
HENKEL Costa Rica Ltda. ....	277-4800 .....	277-4881
Holcim Costa Rica S.A. ....	205-3000 .....	205-2700
Vértice .....	256 6070 .....	257 4616

### MAYORISTA

Difesa .....	236-7424 .....	236-7550
--------------	----------------	----------

### PINTURA

Celco de Costa Rica .....	279-9555 .....	279-7762
Duralac .....	257-7075 .....	256-3719
Lanco & Harris .....	438-2257 .....	438-2162

### SERVICIOS

Condícel Ltda. ....	282-1949 .....	282-1950
Elvatrom S.A. ....	242-9929 .....	232-6071

### SUMINISTROS PARA FERRERIA

Capris S. A. ....	290-0102 .....	231-4485
Importaciones Vega .....	494-4600 .....	494-0930

### TIENDA ESPECIALIZADA

Cerámicas Mundiales S.A. ....	233-0153 .....	259-8484
-------------------------------	----------------	----------

### TUBERIA

Durman Esquivel S.A. ....	436-4700 .....	256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt y Cia Ltda. ....	257-6964 .....	222-8679

## EN EL CLAVO



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

# ¡Que viva el dólar!

Que disminuirán los precios en Costa Rica y habrá un aumento en la cantidad demandada es una buena noticia para todos. Esto podría ser una de las consecuencias de la reducción del tipo de cambio como consecuencia de la implementación del "Sistema de Bandas Cambiarias". No en vano la caída de la inflación ha sido una de las principales preocupaciones del Banco Central en los últimos años. Así las cosas, si lo vemos por sectores, lo importadores se verán beneficiados porque ahora tienen que entregar menos colones por los productos que traen al país. La otra cara de la moneda son los exportadores, quienes verán convertidos en menos

colones los mismos dólares que antes les daban a cambio de sus bienes. Pero si de controlar la inflación se trata, también existe otra manera de conseguirlo. Me refiero a la "Dolarización", es decir a la sustitución de la moneda de un país por la de cualquier otro, en sus tres funciones: reserva de valor, unidad de cuenta y medio de pago. En otras palabras, es un instrumento económico que propone un régimen cambiario fijo con lo que se pueden mantener precios estables en el corto plazo. Lo anterior es posible debido a que se adopta la inflación del país de origen de la moneda, que al ser el dólar estadounidense sería un inflación de alrededor del 3%, una de las más

bajas de América. Además, la dolarización genera un clima de mayor confianza para los inversionistas al eliminarse el riesgo cambiario, disminuyen los costos de transacción y existe mayor simplicidad pues circula una sola moneda. Sus detractores insisten en que bajo este esquema deja de existir el Banco Central como ente que emite dinero y maneja la política monetaria, pues sería la Reserva Federal la encargada de hacer esto, además de eliminarse la política cambiaria, lo que puede hacer más vulnerable al país ante los shocks externos. ¿Dolarizar o no? Una difícil decisión que podría cambiar el rumbo de país y simplificar los negocios. **TYT**

## LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
Celco de Costa Rica	Germán Obando	Gerente General	279-95-55	279-77-62	N.D	gobando@celcoor.com
Cerrajería Costa Rica	Ricardo Hernández	Gerente General	222-12-12	258-12-19	4145-1000	ricardohg@cerrjeriacostarica.co.cr
Coflex	Arturo Puerta	Director Comercial	52(11)8389-28-00	N.D	833610446	ND
Eaton Electrical	Roger Pérez	Especialista de distribuidores	247-76-09	247-76-83	10156-1000	rogerperez@eaton.com
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	293-27-80	293-46-73	N.D	azamora@imacasa.com
Importadora América	Erick Bermúdez	Gerente general	292-24-24	229-58-18	N.D	iamerica@racsa.co.cr
Inco	Ricardo Martínez	Ejecutivo de Exportaciones	(503)2251-6020	(503)2227-0077	N.D	rmartinez@inco.com.su
Kimberly Clark Costa Rica S.A	Sofía Barquero	Mercadeo	298-31-83	298-31-79	N.D	sofia.barquero@kcc.com
Lanco Harris	Ignacio Osante	Gerente	438-22-57	438-21-62	7898-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	433-81-55	433-91-02	891-4050	info@pinturasalfa.com
Schneider Electric Centroamericana	Ramiro Alvarez	Gerente General	210-94-00	232-04-26	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	211-34-00	256-06-90	234-1150	s.foster.r@gruposur.com
Suva	Juan Batalla	Gerente General	257-55-50	257-55-51	1007-1011	beresa@racsa.co.cr
Torneca S.A	Ali Cantillo	Gerente de Mercadeo	207-7777	207-7702	457-1002	acantillo@torneca.com
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	256-5242	233-1763	223-1150	tomilloslauruca@racsa.co.cr
Transfesa	Oscar Martínez	Gerente de Ventas	210-89-89	291-07-31	215-2150	omartinez@transfesacr.com

Lo invitamos a ser parte del nuevo lanzamiento de la línea *Innovation Teec* de

**TRAMONTINA®**



De venta en las principales ferreterías del país.



Distribuidor exclusivo para Costa Rica:



Departamento de ventas (506)210-8989 Fax 291-0731 ventas@transfesacr.com  
Central Tel: 210-8989 Fax: 291-1242 info@transfesacr.com Pavas 200 m Oeste y 350 Norte del Liceo.

# “Ojo clínico” para la ferretería

Nanán Zúñiga, junto a su hijo Juan Fernando, suman tres generaciones, comercializando en ferretería.

Se han caracterizado por ofrecer una amplia diversidad de productos ferreteros tradicionales. Y es que, según ellos mismos afirman, está comprobado que no hay otro lugar en todo Heredia que venda los artículos que comercializa Juan Fernando Zúñiga, conocido como “Naná”.

Todo empezó en el año 1986, cuando “Naná” decidió abrir su primer ferretería, al costado este del Mercado Central de Heredia. Con todo el surtido básico en ferretería y sobre todo, señala Juan Fernando, hijo, “con muchas ganas y dedicación”. “Mi papá ya tenía mucha experiencia, porque empezó a involucrarse en el segmento ferretero desde que le ayudaba a mi abuelo, en la ferretería La Herradura, que se ubica todavía en el mercado”, contó Fernando Zúñiga, hijo. Al paso de los años, el negocio se le hizo pequeño a Nanán, por lo que, en Setiembre de 2003, abrió su segunda ferretería en las afueras del mercado Florense.

Precisamente ahí, es donde se involucra de lleno Juan Fernando, su hijo y se hace cargo de la Ferretería Hermanos Zúñiga.

## “Como nos gustaría ser atendidos”

Una vez más, se demuestra que

en los Zúñiga, sigue viva la pasión por la ferretería. Ya son tres generaciones que continúan la tradición, por comercializar en el segmento.

Fernando hijo, estuvo por completo familiarizado en los negocios ferreteros, ya que, desde que estudiaba en la escuela aprovechaba las vacaciones para ir a ayudarle a su papá.

“Me involucré desde pequeño en este segmento y por algo, aun continuo aquí. Hacemos las ventas con transparencia y atendiendo como nos gustaría ser atendidos”, dijo Fernando, hijo.

Y es que, los negocios de Nanán han ido creciendo poco a poco, bien planificados y conforme el mercado lo ha ido exigiendo.

En Junio de 2005, abrieron el tercer negocio: la Ferretería la Fuente, en los Lagos de Heredia, y un año después, abrieron la Ferretería La Cumbre, en Santa Cecilia.

“El mismo cliente nos ha ido pidiendo ese crecimiento. Siempre estuvimos interesados en poder exhibir más, por lo que mi papá y yo pensamos en abrir el quinto negocio”, contó Fernando hijo.

Hace apenas un mes, al costado norte de la Iglesia del Carmen, Nanán abrió un negocio más grande: El Mercado Ferretero.

“Es un mini mall ferretero, es más cómodo, con parqueo propio, y por supuesto con los mismos precios y servicio que estamos acostumbrados a ofrecer”, aseguó el hijo de Nanán.

**En Heredia, están caracterizados porque conjugaron lo tradicional con lo novedoso. Ya tienen 5 negocios ferreteros y se perfilan a seguir creciendo.**



## Diversificación de mercado

20 años son los responsables de marcar la experiencia ferretera en Fernando y más de 35 en Nanán.

Ambos trabajan con una política interesante: “hacer lo imposible por dar lo que el cliente necesita”. Basta con entrar a uno de sus negocios, echar un vistazo y es de seguro que nos trasladaremos a una comercialización ferretera donde todo es válido.

Si hiciera una lista para describir lo que venden en estas ferreterías, no terminaría nunca, porque donde Nanán se conjuga lo tradi-

## Naná Zúñiga y su hijo Juan Fernando Zúñiga.

cional con lo innovador, venden desde cocinas de leña, monturas para caballo, regaderas, carburo, canfin, entre mucho más, hasta artículos novedosos.

Y es que cada ferretería está dirigida a un cliente diferente, porque cada zona tiene su propia necesidad. “En la ferretería Hermanos Zúñiga vendemos más piezas grandes, maquinaria, cocinas de leña, mientras que en la Ferretería Nanán, se vende más alicates, tornillos, por ejemplo”, contó Fernando Hijo. TTT



*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

Cuando 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

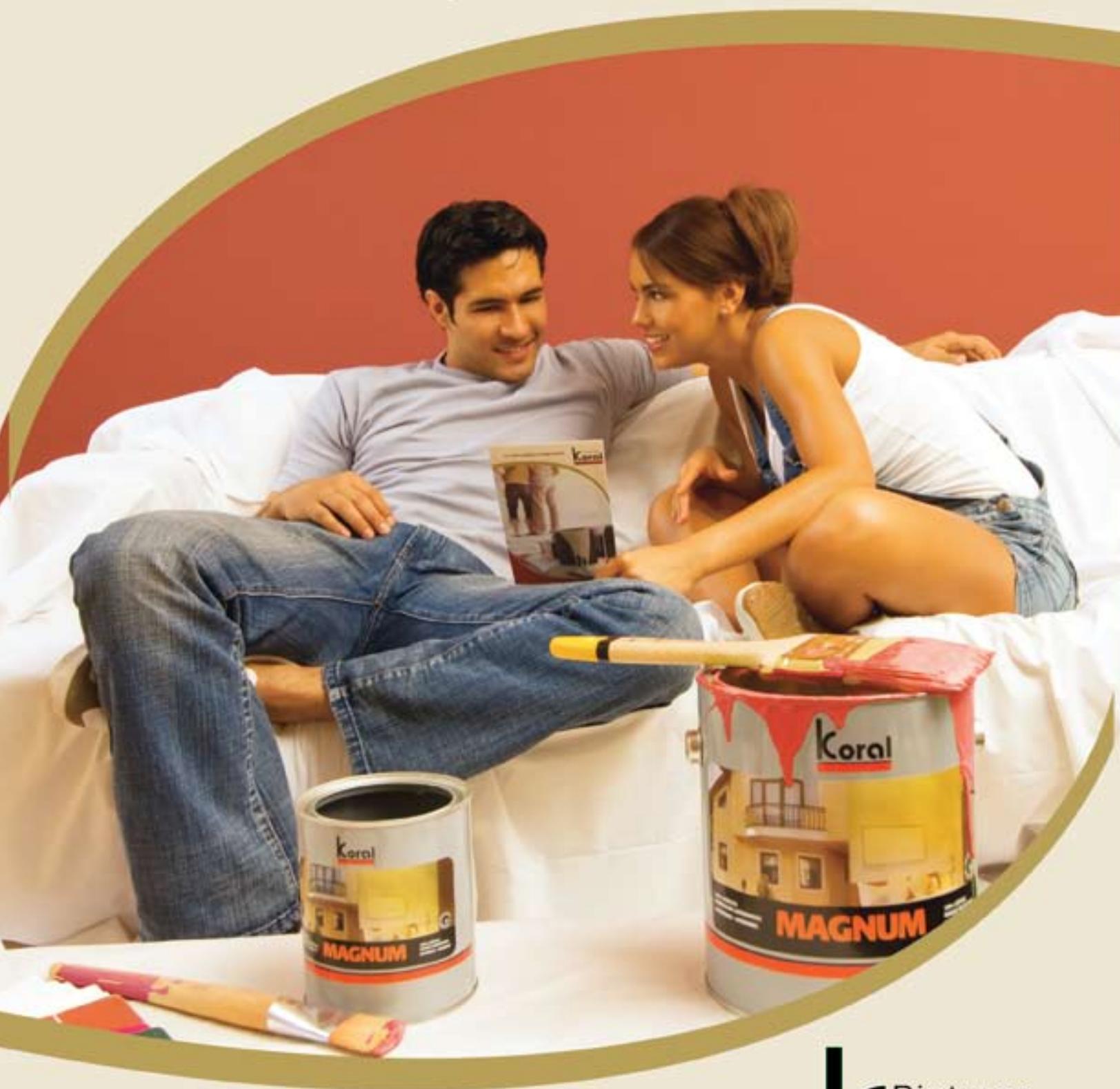


\* Los breakers residenciales QO están garantizados de por vida si se montan sobre centros de carga Square D

**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**