

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

Suscríbese gratis en:  
[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com)

¿Cómo instalar una bomba? P. 28

Crece comercio ferretero en Panamá P.8

Work Tools se abre paso en el mercado P.7

Congreso Ferretero P.32

Especial de Jardinería. P.20



# Los Producta Zos 2009

La oferta mayorista ferretera, del primer semestre del 2009

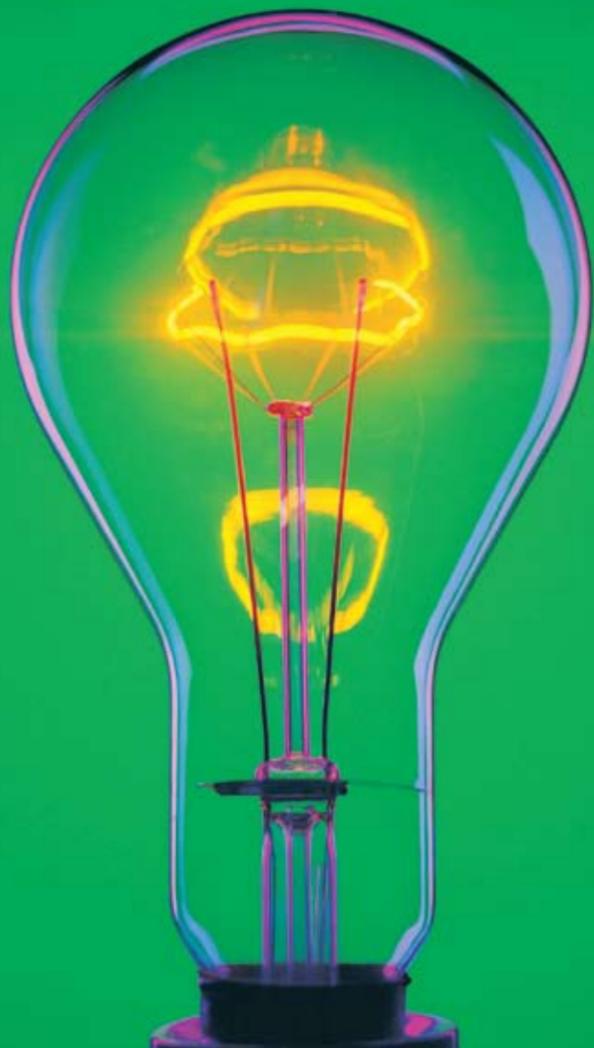
ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



FEBRERO 2009 / AÑO 14 / NO. 152



# XI EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...



## Congreso Ferretero

Dos eventos simultáneos para tener ideas

Para exhibir:  
Gabriela Alpizar, gabriela.alpizar@eka.net  
Tel.: (506) 2231-6722, ext 154 / Cel.: (506) 8831-2296  
Braulio Chavarría braulio.chavarria@eka.net  
Tel.: (506) 2231-6722, ext 137 / Cel.: 8372-1192  
Más Información al Tel.: (506) 2231-6722, ext.147

24 al 26 de abril 2009 Pedregal  
www.expoferretera.com Tel. (506) 2231-6722

# LANCO®

# NUEVO

## 1-PART EPOXY™

### Déle vida a sus pisos de concreto.

Con el único esmalte para piso que combina **LATEX y EPÓXICO** para darle la resistencia más poderosa e insuperable.



- Resistente a químicos, aceites y llantas calientes.
- 5 colores a escoger: gris, rojo, teja, verde oliva y verde limón.
- Fácil aplicación de UN SOLO COMPONENTE.
- Secado rápido.

Los expertos recomiendan Lanco



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

www.lancopaints.com

En nuestra  
próxima  
edición

MARZO

**TYT 153**

¿Quién es  
quién en  
Guanacaste?

Un recorrido por la zona pampera que destacará ferreteros de alta trascendencia en este sector.

Además: Especial de Iluminación y Accesorios Eléctricos

Sea una marca buscada y diferenciada... Este es el momento para aclararle a los ferreteros el potencial que tienen sus productos y de certificar su calidad a través de TYT.

Cierre comercial:  
17 de Febrero 2009

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

**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. 2231-6722 ext. 152

**Circulación 4,500**

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

# CONTENIDO



Retroexcavadora de Matra, entre los productazos del 2009

## 7 PINCELADAS

### 11 EN CONCRETO Productazos

La oferta ferretera mayorista más importante para este primer semestre del año.

### 20 ESPECIAL DE JARDINERÍA

Importaciones Vega  
Imacasa  
Importaciones Camvi

### 26 PERFIL

Audio Accesorios de Costa Rica  
¡Un mayorista diferenciado!

### 28 HÁGALO USTED MISMO

¿Cómo instalar una bomba para agua, ya sea periférica o centrífuga en potencias de ½ y 1 HP?

### 32 EXPOFERRETERA

#### Aclaración

En la edición anterior, en la sección Pinceladas, se publicó una nota sobre tornillos para techo, y se consignó un error en la medida de la cabeza. La medida ¼ x 2 es correcta en su estructura, pero la medida de la cabeza es de 3/8. De igual manera, existe tornillos de techo que traen pegada su arandela con su respectivo empaque que se le denomina normalmente en el mercado: tornillo de techo con arandela y empaque de neopreno, y está el tornillo tradicional de techo que su arandela es metálica con su respectivo empaque de hule. Todos cumplen una excelente función lo único es que la de neopreno resiste más tiempo al calor (temperatura). Posiblemente, y según Javier Rojas, Gerente de Ventas de Tornillos La Uruca, esta confusión se da ya que en el mercado se estaba encontrando tornillo para techo que estaban vendiendo como la medida de ¼ x 2 pero su cabeza y su cuerpo no era la medida correcta sino de 5/16.

#### Aclaración

En la edición de noviembre anterior, en la sección: "Hágalo Usted Mismo", aparece un artículo que consigna a Francisco Murillo como representante para Costa Rica de ACE Hardware. Consorcio Ferretero de San José y Ferreterías el Mar aclarara que esta corporación es oficialmente el socio comercial de ACE Hardware en Costa Rica.

# INNOVACION CALIDAD Y RESPALDO EL MISMO HORIZONTE

## Estimado Público

A partir del 09 de Febrero **Tornillos La Uruca** pone a su disposición la marca de productos ferreteros **HUNTER** en alianza con el **Grupo G&Q**.

Consulte a su asesor de ventas sobre estos productos o llámenos al

**Tel: 2256-5212**

Departamento de Telemarketing.

Javier Rojas S.  
Gerente de Mercadeo y Ventas  
Tornillos La Uruca

Greivin López Z.  
Gerente General  
Grupo G&Q



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





## DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

# Cuanto más mejor

Por extraño que parezca no abrir una ferretería a veces puede ir en más beneficio que perjuicio. Y es que abrir una ferretería, no ayuda mucho cuando por ejemplo, un cliente entra preguntando por un tipo específico de tornillo y que el dependiente se conforme solo con decir la palabra mágica “de esos no tenemos”, sin preguntarle antes “para qué los necesita, qué es lo que va a hacer”, pues muchas veces los clientes traen en su mente un producto que en ocasiones no es lo más idóneo para satisfacer su necesidad. Sin personal capacitado, no es de mucho beneficio y no hay que esperar muchas ventas, con solo tener abiertas las puertas del negocio. Y es que un simple detalle, hace la diferencia. Si el dependiente deja que el cliente se vaya, sin al menos hacerle una pregunta –elemento clave en la capacitación- es casi como decirle: “aquí no compre,

mejor vaya a otro negocio, quizás allá le vendan”. Esto lo digo con la mayor de las certezas y seguridad porque he sido testigo de estos pequeños grandes detalles, que a veces pasan desapercibidos en las ferreterías. Hay que tener en cuenta que detrás de la primera necesidad que el cliente nos trae, se esconde otro montón de necesidades que no podrán ser satisfechas si antes no se las despertamos nosotros. Conste que no estoy diciendo que hay que vender por vender, sino de buscar el mayor beneficio para nuestro comprador y nuestro negocio. En tiempos como los que atravesamos, hay que buscar incentivar las ventas y solo se logra incentivando las compras. Otro ejemplo, y de estos hay muchos y son típicos: - Cliente: - “necesito un cautil...” - Dependiente: - “claro, tenemos de estos”

- Cliente: - “¿cuánto cuesta?” - Dependiente: - “este le sale en...” - Cliente: - “Sí, gracias, déme ese” - Dependiente: - “Pase a la caja, ahí se lo entregan”. En esta venta, en especial, no hubo el espacio ni siquiera para preguntar al comprador para qué necesitaba la herramienta, como para recomendarle otra alternativa. Igualmente, tampoco se le ofreció soldadura para el cautil, o incluso otros productos como lija. Otra práctica que en muchos negocios no se aplica es anotar aquello que nos pidieron y que definitivamente no estaba dentro del inventario, para poder analizar la lista al final del día, y considerar si es importante hacer un pedido para incluirlo en la oferta de productos o bien, aumentar la cantidad pedida usualmente. Definitivamente, hasta en los pequeños y simples detalles, la capacitación hace diferencia. **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

### Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar  
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 8831-2296

Braulio Chavarria

braulio.chavarria@eka.net

Cel. 8372-1192

### Directora de Arte

Nuria Mesalles

### Diseño y diagramación

Irania Salazar Solís

Erick Alvarado Rojas

## Suscríbase gratis en:

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

Yariela Duarte  
suscripciones@eka.net  
Tel. 2231-6722 ext.124 y 152



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

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876  
Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica

## PINCELADAS

### Work Tools se abre paso en el mercado

Para quienes buscan “soldar” buenos negocios en el mercado ferretero, deben hacerlo a base de ofrecer productos de calidad y precios competitivos.

Esto son parte de los objetivos que Importaciones Vega se ha propuesto con su nueva carta de herramientas Work Tools.

Su Gerente General, Rafael Vargas, comenta que esta marca no solo comprende máquinas de soldar, sino hidrolavadoras, compresores, generadores, herramienta para madera en general, sierras, canteadoras, trompos, entre otros productos.

“Cuentan con todo el respaldo de la empresa. Es una línea de mucha calidad y a muy buen precio”, dice Vargas.

Asegura que en el ramo ferretero, los clientes siempre buscan nuevas opciones y alternativas en herramientas “y nuestro objetivo es tener una oferta completa y de alto valor en calidad y precio”. **TYT**



Rafael Vargas, Gerente General de Importaciones Vega, invita a todos los ferreteros que aún no han adquirido la línea Work Tools, a que hagan la prueba.

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

- Ferreteros de Costa Rica sortean crisis a base de ingenio
- Mexicana Cemex sube precios del cemento
- Home Depot cierra 34 tiendas
- Expoempleo mayores y mejores de oportunidades
- Producción mundial acero cayó en diciembre 2008, y caerá más este año
- Ferreteros de Costa Rica en feria dominicana

## Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.



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

Tel.: 22-79-99-93 Fax.: 22-79-77-62

**CELCO**  
... es calidad



Panamá

# Noticias de Centroamérica



Nicaragua



La zona emplea a cerca de 29.000 personas y su aporte en divisas a las arcas del país fue por el orden de los 890 millones de dólares en 2007. Las empresas ferreteras aprovechan las ventajas de la zona para exportar a Centroamérica.

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

## Crece comercio ferretero en zona libre de Colón

**Panamá.-** Las compañías que comercializan con productos ferreteros, han sabido sacarle provecho a un puerto que otorga ventajas tanto en importación como exportación. Las importaciones y exportaciones en la zona franca de Colón alcanzaron 17.977 millones de dólares entre enero y noviembre del 2008, lo que representó un crecimiento de 18,7% respecto a igual período del 2007.

La zona libre, situada en la provincia de Colón a 80 kilómetros al norte de la capital, prolongó así el crecimiento comercial de los últimos años, aunque no se descarta que ese ritmo baje en 2009 a raíz de la crisis económica global.

Las importaciones entre enero y noviembre representaron 8.681 millones de dólares, mientras que las reexportaciones o ventas fueron por 9.297 dólares, ambos segmentos con alzas de 21,5% y 17,3%, respectivamente, según el informe más reciente del Departamento de Estadística de la zona franca.

La actividad de noviembre registró un crecimiento de 50%, con importaciones y exportaciones por 2.409 millones de dólares. Aún queda por contabilizar el movimiento de diciembre para establecer la tasa de crecimiento.

La zona creció 11,5% en el 2007, al registrar compras y ventas por 16.156.7 millones de dólares, una cifra ya superada hasta noviembre.

Unas 2.580 empresas operan en la zona franca, cuyos mayores proveedores son China, Hong Kong, Taiwán, Estados Unidos y Japón.

Entre estas empresas destacan compañías de índole ferretero que aprovechan las ventajas de la zona para exportar a Costa Rica y resto de Centroamérica, así como establecer negocios con otros países del continente.

Sus principales importadores en su orden son los países de Sudamérica, particularmente Colombia, Venezuela y Ecuador; Centroamérica y el Caribe.

## Ventas de materiales cayeron este año en Nicaragua

**Nicaragua.-** La afección para los distribuidores fue entre un 20 y 30 por ciento. La crisis que enfrenta este año el sector construcción de viviendas, y más específicamente las urbanizadoras, ha afectado considerablemente a las ferreterías y distribuidoras de materiales de construcción.

Camilo López, Gerente General de la Distribuidora de Materiales de Construcción S.A. (Dimaco), informó que el volumen de ventas en esa empresa se redujo en los últimos tres meses en un 30 por ciento.

En el caso de Dimaco, en el 2008, no hubo crecimiento en las ventas, respecto al año pasado.

López admitió que de no superarse pronto la crisis que tiene sumido al sector vivienda, calcula que las ventas se pueden reducir otro 30 por ciento en el 2009.

En ese caso, explicó López, para estar preparados a una eventual crisis, desde ya están trabajando en función de ampliar más su oferta de productos, para elevar las ventas.

Luis Rivas, Presidente Ejecutivo del Grupo Sinsa y María José Sánchez, Gerente de Ventas de Comercial Richardson, confirmaron que en ambas distribuidoras

de materiales de construcción, se registró una caída en el volumen de ventas en 2008.

En el caso de Sinsa, Rivas explicó que lo calculan en base a sus metas de ventas, las que no fueron cumplidas en octubre y noviembre.

“En octubre, tuvimos una baja en las ventas considerable, casi el 20 por ciento. Ahora en diciembre esperábamos terminar cumpliendo la meta, pero para el próximo año, para enero, para los primeros meses del año no somos tan optimistas”, expresó.

En el caso de esa empresa, entre las medidas que han tomado para no ser tan afectados por la crisis están empleando medidas de ahorro en energía eléctrica, transporte, agua, teléfono, entre otros.

Sánchez, por su parte, comenta que la caída en las ventas de Comercial Richardson fueron en 2008 de un 12 por ciento, lo que no fue mayor debido a la diversificación de productos y la reducción en sus costos.

“Empezamos a disminuir nuestras compras y sólo centramos en lo que tiene mayor rotación”, explicó.

Fuente: [www.laprensa.com.ni](http://www.laprensa.com.ni)

# Noticias de Centroamérica



Guatemala

## Renace optimismo en construcción “chapina”

**Guatemala.-** Pese a la debacle que afectó en el 2008 la construcción, y el escaso optimismo para el 2009, una constructora construye un edificio de 18 niveles y 7 sótanos, con inversión de US\$30 millones.

Es una de las 95 licencias de construcción autorizadas por la comuna de la Ciudad de Guatemala para este año, que representarán más de un millón de metros cuadrados.

La edificación en el área metropolitana cayó en el 2008; sin embargo, algunos prevén una recuperación en el segundo semestre del año tanto privada como pública. El 20 de diciembre último se comenzó la construcción del

Interamericas World Financial Center, en la diagonal 6, entre 10 y 11 calles, zona 10.

La inversión estimada para esta edificación supera los US\$30 millones.

El edificio para oficinas y comercios tendrá dos torres con 18 pisos y 7 sótanos.

“Todo el mundo nos dice que es el peor momento para construir, pero estamos esperanzados. Como nadie hace nada, el día en que se recupere la economía nosotros ya estaremos en el mercado”, destacó.

Desde hace un año, se planifica la obra, que está en fase de excavación y estará completa a mediados del 2011.

A partir de su construcción en marzo próximo se estima generación de tres mil trabajos.

Durante el 2008, el sector construcción registró una caída de -3.6% en comparación con el crecimiento de 8.8 por ciento en el 2007, según evaluación de la política Monetaria, Cambiaria y Crediticia efectuada por el Banco de Guatemala (Banguat).

De tres millones 194,593.70 metros cuadrados autorizados en el 2007 para construcción, ampliación, legalización, remodelación, cambio de uso y de techo, hasta el 31 de diciembre último, se autorizaron un millón 593 mil 399.13.

En febrero del 2008, se solicitaron más metros cuadrados de construcción, con 273 mil 532.34, y noviembre fue el menor, con 47 mil 482.08.



La construcción en Guatemala para este 2009, mantiene la firme esperanza de verse reactivada, con lo que se verían beneficiados los comercios de materiales de construcción.

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

**Kimberly-Clark PROFESSIONAL**

**La elección de equipo de protección personal no es tarea fácil**

Es un hecho que las personas encargadas de la selección de trajes o guantes de protección tienen una gran responsabilidad por eso le invitamos a participar en la Expo Seguridad Industrial de KIMBERLY CLARK PROFESSIONAL® en donde podrá encontrar lo que usted necesita para proteger y resguardar la seguridad e integridad de su personal. Visítenos el 12 y 13 de marzo en el Hotel San José Palacio de 9 am a 6 pm.

**Le invitamos a la conferencia:**

- Jueves 12 de marzo 2 pm**  
Buenas prácticas de manipulación de alimentos
- Jueves 12 de marzo 4 pm**  
La importancia del uso de EPP en hoteles y restaurantes
- Viernes 13 de marzo 2 pm**  
Como crear cultura basada en seguridad y la importancia de uso de EPP

**KleenGuard**

Más información: (506) 2298-3183 / [www.kcprofessional.com](http://www.kcprofessional.com)

Quien conoce de  
calidad prefiere  
las máquinas y  
soldadura



**LINCOLN  
ELECTRIC**

LOS EXPERTOS EN SOLDADURA



Distribuido por:

**UNIDOS**  
Mayorero  
*En ferretería... todo*

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

## Cartas

Estimados señores  
Revista TYT

Estoy afiliado a su estimable revista TYT, desde hace años. Al día de hoy, la recibo algunos meses sí y otros no en mi apartado postal 157-2020 Zapote.

¿Estará correcto esto? Si ustedes me confirman el envío mes a mes de la revista, pongan la denuncia inmediatamente a Correos de Costa Rica, ya que esto significa que dentro del correo se está perdiendo, o bien me indican cómo proceder para recibirla puntualmente en mi apartado postal.

Saludos

**Edgar E. Núñez Monge**  
Supervisor Grupo Ferretero  
CAPRIS S.A.

Teléfono: (506) 2519-5050 ext 254

R/ Estimado señor Núñez

Gracias por formar parte de nuestro grupo de lectores y por la amabilidad de darnos a conocer esta omisión en la llegada puntual de la revista. De inmediato, tomamos las previsiones necesarias del caso, con Correos de Costa Rica, para que esta situación no se repita. Esperamos, seguirle informando con toda normalidad en este 2009-

Sr. Hugo Ulate  
Revista TYT

Soy fiel lector de sus columnas en los editoriales en la revista TYT, y me siento muy identificado con los comentarios que plasma, además de complacido por la actitud del pensamiento de no "echar" atrás en las adversidades tanto en los negocios como en nuestra vida cotidiana.

Los felicito y que sigan adelante, la revista me ha enseñado un montón. Gracias ...

**Alex Alvarado Serrano**  
Encargado del Depto. Telemarketing  
Ferretería Industrial La Florida S.A.

Tel.: 2537-8004

Website: www.floridacr.com

Señores Revista TYT

El motivo de escribirles es tener la posibilidad de recibir información de su revista ferretera en línea o por correo físico.

Soy fabricante de "diablos" y sistemas de carga, ruedas, rodajas en México, y me enteré vía Internet de su revista y me gustaría recibirla.

Gracias

Atentamente,

**Lic. Juan Manuel Galván**  
Gerente de Ventas

**Troquelados Colmar S.A De C.V.**

R/ Estimado señor Galván, con mucho gusto le estaremos haciendo llegar puntual y gratuitamente, nuestra revista.

# Los Producta Zos 2009

EN CONCRETO

La oferta mayorista ferretera, del primer semestre del 2009



Pintura en aerosol Hecort. Esmalte acrílico de secado rápido, con boquilla ergonómica que genera menos derrame. Variedad de colores.



Cajas organizadoras en azul o beige. Variedad de tamaños desde la #1 hasta la #6. Ideales para tornillería u otros artículos. Ayudan a mantener el orden y el inventario adecuado. Ideales para ferreterías, electrónicas, bazares, entre otros.



Herramienta manual Sata. Herramienta profesional y con garantía de por vida. Sata Danaher Tool Group USA. Individual y juegos. Gran variedad de cubos, llaves, entre otros. Distribuidores exclusivos, con más de 3 años.

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



Compresor Heavy Duty. 200 Psi. Máximo 15 galones. Compresor para taller eléctrico. 5.4 CFM. Libre de aceite.

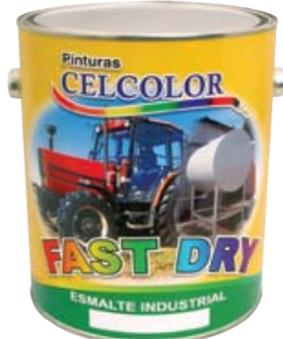


Sierra híbrida Delta.



Máquina de soldar portátil. Marca Work Tools.

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



Anticorrosivo acrílico y de alta adherencia a superficies metálicas. Brinda protección contra la formación de óxido de hierro.

Impermeabilizante de gran elasticidad y elegante acabado mate. Protege las paredes exteriores de la acción de la humedad, evitando filtraciones de agua.

Esmalte industrial de secado de 15 a 30 minutos. Formulado con pigmentos grado automotriz, de alta resistencia a la fuga de color.

**Distribuye: Celco • Tel.: (506) 2279-9555**



Herramienta para acampar y cacería. Uso múltiple. Diseño patentado. Acero inoxidable. Marca Condor.



Hacha grabada en damasco, que permite cortar más profundo, más rápido y con menos esfuerzo. De acero al carbono. Marca Condor.



Herramienta para camping. Doble hoja de filo. Acero inoxidable. Para uso múltiple, entre ellos para cortar arbustos. Marca Condor.

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

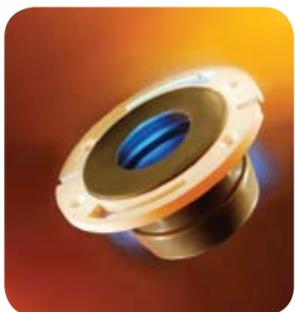
Lámparas y linternas ideales para camping. No requieren baterías. Basta con girar el brazo del dínamo para obtener luz. Led blanco super brillante.



**Distribuye: GYQ  
Tel.: (506) 2447-7886**



Conectores flexibles para agua. Trenzados en acero inoxidable y vinilo reforzado. Para agua fría y caliente. Coflex.



Brida flexible para la instalación de sanitarios. Sólida fijación al piso, no reduce el flujo. Coflex.



Conectores flexibles para gas. Resistentes a la presión de uso diario. 5 años de garantía. Coflex.

**Distribuye: COSMAC  
Tel.: (506) 2260-7575**



Koby Faucets: creando estética con diseños clásicos que encajan en el estilo de vida, simplicidad en la instalación de las piezas. Los usuarios pueden dar un toque de distinción a sus hogares, con piezas de calidad a precios accesibles.

KOBY FAUCETS belleza dentro y fuera. Productos cuentan con garantía.

**EN CONCRETO**

**Distribuye: Koby Faucets  
Tel.: (506) 2289-9698**



**Línea para Construcción**

Mortero para repellos MPR 120L y Mortero para pega de cerámica MPI 700. Ambos son productos netamente para el sector de la construcción. Sur empieza a incursionar en un nuevo campo de acción con la línea de morteros para construcción.

**Distribuye: SUR  
Tel.: (506) 2211-3400**



**Arquitectónico y Maderas**

POLYSIL: revestimiento decorativo 100% acrílico ideal para cualquier ambiente principalmente exteriores debido a su alta resistencia y durabilidad a los factores climáticos severos.

SEAL BLOCK: producto 100 % acrílico que sirve tanto de sellador como acabado. Ideal para ser aplicado en superficies con problemas de microfisuras ya que posee un grado de elongación de un 100%.



Inodoro alargado para discapacitados marca TREBOL.

**Distribuye: Valco  
Tel.: (506) 2252-2222**



Discos laminados también conocidos con discos Flap en variedad de grano marca Grinding.



Bandas de lija especial para madera. 3 X 18 pulgadas.



Presentaciones en cubetas de 5 galones, galón, 1/4 de galón, 1/8 de galón, 1/16 de galón y 1/16 de galón con dispensador.



Gama de selladores y silicones.

**Distribuye: 3M**  
**Tel.: (506) 2277-1000**



Ducha evolución: Ideal para quienes viven en casas de planta baja o áticos. Con presurizador, aumenta el volumen y la presión de agua. Comando multitemperaturas. Con ducha manual.



Ducha futura: con presurizador que aumenta el volumen y la presión del agua. Comando multitemperaturas. Resistencia de cambio rápido.



Ducha tradicao. Espaciador diferenciado: sus orificios proporcionan un flujo más grande de agua. Durabilidad y seguridad: cuerpo de latón con aislamiento eléctrico, teclas deslizantes, cambia la temperatura fácilmente.

**EN CONCRETO**

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

**Distribuye: Audio Accesorios de Costa Rica**  
**Tel.: (506) 2218-1439**



Parlantes. Bocina 6" de doble cono IMPP y suspensión de goma. 150W.



Tester. Marca Miyako USA. Fácil de operar.



Cable coaxial RG-6A. ELDEN USA.

**Distribuye: Durman**  
**Tel.: (506) 2436-4700**



Trampas para grasa. Sencillas de instalar y manipular. Eliminan malos olores, resistentes a la acción de los químicos y bacterias.



Canales para piso. Resisten el paso de tráfico liviano. Son fabricados de PVC rígido. Excelente desempeño hidráulico. Auto limpieza.



Válvulas Anti retorno. Evita que los líquidos se devuelvan. Previene flujos insalubres. Evita el paso de roedores.



Hidrogel e hidroperlas decorativas para flores y plantas



Macetas de cerámica y piedras de río pulidas

**Distribuye: Integradora Delcam de CA Ltda.**  
**Teléfono: (506)2248-1556**



Nueva línea de herramientas manuales de Black & Decker. Línea profesional y económica.

**Distribuye: Cel Internacional S.A.**  
**Tel: (506) 2432-5868**



Fiat Fiorino Furgón, modelo 2009. Gasolina con motor FIRE 1.300 cc. 4 cilindros en línea, 8 válvulas. Gas LPG (Opcional). Transmisión manual de 5 velocidades. Sistema de frenos hidráulicos con disco delantero y tambor trasero. Capacidad de tanque de combustible 64 litros. Sistema de prevención de incendios (FPS). Llave codificada contra robo ( Fiat code). Equipo de audio con CD. Aros en acero estampado, neumáticos 165/70 R13. Longitud 4.184 mm. Ancho 1.622 mm. Alto vacío 1.873 mm.

**Distribuye: SAVA • Tel.: (506) 2284-8920**



Herramientas Great Neck

**Distribuye: Importadora América**  
**Tel.: (506) 2292-2424**



Hieleros en diversos tamaños,  
marca Igloo.



Parrilla para asar. 4 quemadores,  
en acero inoxidable.  
Marca Grill Zone



Manguera luminosa. Opción  
muy versátil recomendada  
para ofrecer luz indirecta en  
cielos y demás.



Bombillo de tecnología LED  
con secuenciador interno  
incorporado para dar una  
secuencia de 7 colores.



Fluorescente que sustituye  
bombillos halógenos de base  
G9. Sus 10W son equivalentes  
a 50W halógenos.

## EN CONCRETO

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



Jumper para auto, correa para remolcar  
con ganchos, compresor de aire,  
chaleco de seguridad, limpia vidrios  
con cepillo, guantes de algodón,  
capote para lluvia.



Set para compresor de pintura. 5  
piezas. Pistola de alta presión,  
pistola de aire, pistola de limpieza,  
medidor de presión, manguera de 5  
metros.



Juego de accesorios para limpiar  
ventanas.

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



Teclé eléctrico. De 1/2 a 3 toneladas  
de capacidad. Aros de suspensión  
Clutch de sobrecarga para protec-  
ción. Piñón liso y compacto que  
permite un movimiento libre y silen-  
cioso. Cadena de descarga elabora-  
da con una aleación de acero y una  
cubierta de zinc que resiste la corro-  
sión.



Compresor portátil. Compresor de  
tornillo fabricado con las toleran-  
cias exactas y regulación progresi-  
va del caudal de aire. Motor de  
cuatro cilindros silencioso y con  
menos vibraciones. Fácil manteni-  
miento. Parada automática de bajo  
nivel de combustible para evitar el  
sangrado del circuito.



Compresor de pistón en dos  
etapas 5 HP. Modelo:  
TS5N5(FP). Voltaje: 230/1/60  
Tanque: 80 galones vertical.  
PSI Máximo: 175.

**Distribuye: Mafisa**  
**Tel.: (506) 2202-2300**

**Distribuye: Indudi**  
**Tel.: (506) 2293-5454**



Cerraduras y Candados Phillips es  
una empresa que durante 49 años  
ha tenido un continuo desarrollo  
ofreciendo una de las líneas en  
cerraduras, candados, bisagras y  
accesorios de fabricación propias y  
diversas del mundo.



Yale es una de las marcas internacio-  
nales más viejas en el mundo y pro-  
bablemente el nombre más conocido  
en la historia. Yale captura las innova-  
ciones principales fabricando y dise-  
ñando cerraduras de la más alta cali-  
dad y seguridad alrededor del  
mundo.



Nueva válvula para sistemas de abastecimiento de agua.

**Distribuye: Válvulas y Filtración. Solución en Control Hidráulica y Tratamiento de Agua, de Nicaragua.**  
**Tel: (505) 266-2362**  
**www.valvulasnic.blogspot.com**

**Distribuye:**  
**Matra Ltda.**  
**Tel.:**  
**(506) 2205-0000**



Este equipo posee lo último de tecnología en equipos de levante. Son ideales para aquellos lugares de difícil acceso. Con estos brazos se pueden alcanzar posiciones de varios ángulos, haciendo la labor más fácil.



Las retroexcavadoras son ideales para instalaciones utilitarias como: zanjados, destapes, carga de vagonetas, limpieza de terrenos y otros.



Los apisonadores han sido diseñados para la compactación en áreas confinadas de suelos granulares, Altura de salto hasta 65(mm).

**Distribuye: Proveeduría total • Tel.: (506) 2219-3232**



contorneadora DD-3000. Motor 120 watts (3/16 HP). Grosor de corte 50 mm. Velocidad de cuchilla: 500-1700 rpm.



Cortadora de cerámica DD-3025. Potencia 500 watts (2/3 HP). 2950 revoluciones por minuto.



Sierra mesa DD-3010. Velocidad: 4000 rpm. Motor 1500 watts (2 HP). Máximo de profundidad de corte hasta 80 mm.

**Distribuye: Multifrio**  
**Tel.: (506)2226-8071**



Air Pro Deluxe.  
Modelo 2009



Aires Portátiles con control remoto. Ideales para llevarlos a cualquier lugar.



Enfriadores de vino.  
Compactos.

## Guía de Proveedores

## CLASIFICADOS

EMPRESA	TELEFONO	FAX
<b>ACABADOS</b>		
Ceinsa.....	2250-5656.....	2250-5781
Corporación Macavi S.A.....	2293-1476.....	2293-4594
<b>ACERO</b>		
De Acero de C.V.....	2296-2384.....	2296-2384
<b>AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACIÓN</b>		
 	San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256	Solarium: 2668-1140/Huacac
<b>ALMACEN</b>		
Almacén Mauro.....	2220-1955.....	2220-4456
<b>ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA</b>		
Esco.....	2242-2929.....	2232-3737
<b>AUTOMOTRIZ</b>		
AutoStar Vehiculos.....	2295-0000.....	2295-0052
Purdy Motor.....	2287-4180.....	2287-4311
<b>COMERCIO</b>		
Central de Mangueras.....	2256-1111.....	2222-8513
<b>CONSTRUCCION</b>		
Comex.....	2288-5500.....	2289-8407
<b>CONSTRUCTORA</b>		
Constructora Costarricense (COCOSA).....	2282-7141.....	2282-7226
Desarrollos Tecnicos S.A.....	2234-0065.....	2234-1528
Deyspo S.A.....	2434-1008.....	2433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar).....	2519-6900.....	2232-0504
<b>DEPOSITO DE MATERIALES</b>		
Deposito de Materiales El Domingueño.....	2244-0571.....	2244-1766
Deposito El Rafaelaño S.A.....	2263-4000.....	2263-4000
Deposito y Ferrería Los Angeles.....	2262-3303.....	2237-4110
<b>DISTRIBUIDORA</b>		
DIPROFESA.....	2234-7286.....	2225-3042
Distribuidora Arsa S.A.....	2285-4224.....	2245-6331
Distribuidora Ipacarai.....	2219-9621.....	2219-8552
Distribuidora Procasa S.A.....	2297-3287.....	2297-3284
Dsit. De Materiales y Equipos Dismatec Técnica S.A.....	2292-0184.....	2229-0147
Torneca.....	220-7777.....	2207-7700
<b>DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS</b>		
Imacasa S.A.....	2293-3692.....	2293-4673
<b>ELECTRICO</b>		
Aguila Eléctrica Centroamericana.....	2261-1515.....	2237-8759
Almacén Eléctrico Rorifer.....	2666-8686.....	2666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S.A CODELEC.....	2253-1170.....	2225-0242
Eaton Cutler Hammer.....	2247-7600.....	2247-7683
EBISTIC S.A.....	2293-8778.....	2293-6068
Electro Beyco S.A.....	2460-0775.....	2460-0625
Estomba S. A. (SICA).....	2227-4107.....	
<b>EMPAQUES</b>		
Empaques y Productos Plásticos.....	2265-6500.....	2265-6600
<b>ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO</b>		
ESCOSA.....	2234-0304.....	2234-0185
<b>FERRERIA</b>		
AG Almacenes González.....	2537-1515.....	2537-1638
AGELEC.....	2494-8996.....	2494-8995

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

### HERRAMIENTAS

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

### IMPORTACION

German-Tec de Costa Rica.....	2220-0303.....	2220-0310
-------------------------------	----------------	-----------

### INDUSTRIA

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

### MAQUINARIA

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

### MATERIALES DE CONSTRUCCION

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

### MAJORITAS

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

### PINTURA

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

### PLASTICOS

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

### SERVICIOS

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

### SUMINISTROS PARA FERRETERIA

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

### TIENDAS ESPECIALIZADAS

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

### TUBERIA

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

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos.  
Información: Johanna Argüello. Tel. 2231-6722 ext. 130, email: johanna.arguello@eka.net

## ESPECIAL DE JARDINERIA

Empresa	Director ó Gerente General	Teléfono	Producto Estrella
Cofersa	Marco Romero	2205-2525	Forest Garden motogardas motosierras cortadoras de cesped
Distribuidora Arsa	Fernando Arguedas	2285-4224	Escoba jardín fija, pistola manguera XCE, Regadera para jardín XCE, tijera para podar XCE, escoba ajustable, pistola manguera metálica XCE, Manguera jardín de resorte 50 pies.
Festacro S.A (G&Q)	Greivin López Zúñiga	2447-7886	Pistolas de jardín, marca Hunter
Importaciones Camvi JLCR S.A / Soldaduras L.C	Luis A. Campos	2260-8594	Bomba para Fumigar Tipo Mochila - Best Garden
Importadora América S.A.	Erick Bermúdez Jiménez	2292-2424	"Gilmour (mangueras, pistola para mangueras) Tramontana., (rastrillos,
Rosejo Comercial S.A.	José Schifter Cyranowicz	2296-7670	Wood-Kote (Tintes de alta pigmentación para maderas y otros materiales) para embellecer jardines
Sunny Valley	Patric Manuel	2290-5820	Rexer (lámparas solares)

## "Aspersión de accesorios"

Los accesorios para jardinería se unen a la mayor demanda de los clientes en época de verano.

Lo malo es tener que decir "no hay" a los clientes que acuden a las ferreterías en busca de accesorios y herramientas para acondicionar y mantener sus jardines en este verano.

"El cliente requiere de accesorios de aspersión, mangueras, llaves de tubo, rastrillos y otros artículos para mantener verdes sus jardines, por eso es necesario que los ferreteros se aseguren tener una oferta completa de estos productos", dice Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa Costa Rica.

Zamora dice que esta es la época del año en la que más se venden accesorios de riego, por ejemplo, por lo que recomienda a los clientes no descuidar estos departamentos.

Importante es que los ferreteros tomen en cuenta que mantener una buena oferta de estos productos en este periodo del año, igualmente puede servir como gancho para que los clientes adquieran otros productos.

Por ejemplo, quien acude a una ferretería en busca de un acople para manguera, es posible que no soporte la tentación de llevar también un nuevo aspersor o una nueva llave para cambiar la que se encuentra goteando en su jardín.

Los proveedores de estos productos va en aumento, pero el mercado de clientes se muestra con una tendencia al alza.

# Le recomiendo expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

6,7,8 marzo 2009  
Hotel Ramada  
Herradura

Le recomiendo ExpoEempleo, la mejor feria de reclutamiento en Costa Rica donde las Empresas expositoras tienen la oportunidad de entrevistar a una audiencia diversa de empleados potenciales y mejorar su imagen exponiendo sus ventajas como un excelente empleador.

Horario: 10 am a 6 pm  
[www.expoempleo.net](http://www.expoempleo.net)

Organizan:



### \*Expositores



\*Confirmados al 6 de febrero, 2009

### Para exhibir:

Anayansi Jaen • Asesora Comercial • Tel: (506) 2231-6722 • Cel: 8844-4116 • E-mail: anayansi.jaen@eka.net

### Expoempleo Virtual y Expocarrera:

Karina Delgado • Asesora Televentas • Tel: (506) 2231-6722 ext. 150 • E-mail: karina.delgado@eka.net

**expocarrera**

# Imacasa ¡Una casa para la jardinería!

Imacasa ofrece una línea amplia en productos de jardinería, con la ventaja de la calidad y un fuerte apoyo a su red de distribución.

Por Imacasa

Tal parece que las herramientas y accesorios para jardinería tienen su casa. Se trata de Imacasa, una empresa especialista en este tipo de líneas y otra variedad grande de productos.

Andrés Zamora, Gerente General de Imacasa Costa Rica, comenta que en lo referente a la línea de jardinería, la empresa cuenta con todo lo que son: aspersores, mangueras, acoples, palas, machetes, conectores, rastrillos, azadones, rociadoras para fumigar, carretillos, cuchillas para cortadoras de césped, guantes, juegos para jardín, llaves para tubo, rociadores de impulso, pistolas y conectores para manguera, tijeras para podar, entre otros.

"Todos nuestros productos tienen el respaldo de la trayectoria de una empresa que ha estado en el país por más de 45 años innovando en estos y otra gran cantidad de herramientas manuales", dice Zamora.

Precisamente, según Zamora, este es un elemento diferenciador que identifica los productos de Imacasa. "Aquí no hay nada improvisado. Cada uno de los productos están hechos basándose en investigaciones de mercado para facilitar las labores de los usuarios".

Igualmente, Zamora añade que todos los productos tienen garantía contra defectos de fabricación, si en algún momento se llega a dar algo en este sentido. "Imacasa es una empresa certifi-

cada bajo la norma ISO, que responde con innovaciones cada año, trazándose el objetivo de sacar al menos, cerca de 5 productos".

En este momento, afirma que entre los productos más vendidos por la época de verano con las palas y los machetes. "Son productos forjados en una sola pieza, lo que los hace más duraderos y resistentes. Nuestras palas y machetes son líderes en calidad. Nos esmeramos porque cada una de nuestras líneas lleve impresa nuestra calidad", agrega Zamora.

## Fachadas Imacasa

Para el gerente de Imacasa, un punto de alto valor es que los productos de la compañía son de muy alta rotación en las ferreterías, lo que igualmente se traduce también en márgenes muy atractivos de rentabilidad.

Otro de los valores que otorga la marca, es que en Imacasa brindan charlas a quienes lo soliciten, sobre cómo vender más herramientas de jardinería, asimismo apoyan a los distribuidores en la exhibición de los productos, precisamente con exhibidores y material promocional.

"Además, apoyamos a los clientes en las ferias que éstos organizan, así como también le hemos pintado la fachada a muchos de ellos", apunta el gerente.

Precisamente, con respecto al tema de las fachadas, Zamora dice que hacen un convenio con los clientes para colocar una exhi-



Andrés Zamora, Gerente de Imacasa Costa Rica, muestra parte de la línea que ofrece la empresa, en todo lo que al área de jardinería se refiere.



Variedad, es una de las características más importantes que poseen los productos Imacasa.

bición de producto, con el compromiso de pintarles las fachadas de los negocios.

Zamora menciona también que Imacasa posee productos para todas las épocas del año, lo que los hace altamente versátiles. "Contamos con 6 agentes vendedores que visitan todo el territorio nacional y que representan los más de 200 productos diferentes que tenemos actualmente".

# Lo que usted busca es... imacasa



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

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

Todo con la calidad y garantía únicas de IMACASA

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA • www.imacasa.com



GUARANTEED QUALITY TOOLS

# ¡Jardinería a lo grande!

Best Garden y AMES son las dos marcas de jardinería que International Hardware introduce en Costa Rica, a través de Importaciones CANVI.

Por International Hardware

**D**amián Vallarino, Gerente Regional para Latinoamérica, de International Hardware, expone las ventajas y beneficios que otorgan estas dos marcas de jardinería a los ferreteros del país.

**- ¿Cuál es la marca en jardinería que distribuyen en Costa Rica?**

- Actualmente, International Hardware cuenta con dos marcas para el área de jardinería. Best Garden, con una calidad excelente a un nivel de precio medio y un surtido muy amplio. Para satisfacer las necesidades profesionales del jardinero le ofrecemos la nueva línea de herramientas y accesorios de la marca AMES, la que representamos y distribuimos directamente para toda Latinoamérica.

**- ¿Por medio de cuál distribuidor en Costa Rica llegan al canal ferretero?**

- Para nuestra empresa, Importaciones CAMVI ha sido nuestro mejor socio comercial en el mercado costarricense por más de 5 años, y es precisamente con ellos que estamos desarrollando ambas líneas.

**- ¿Cuáles productos comprenden la marca y cuáles son sus características?**

- Ambas marcas poseen la profundidad de línea correcta y adecuada para el mercado costarricense.

Los productos van desde mangueras, en todos sus largos, diámetros y dos acabados, así como palas, pistolas para mangueras, herramientas manuales para jardín, bombas para fumigar en todos sus tamaños y accesorios varios para jardín.

**- ¿Cuál es la diferenciación que posee la marca y los productos?**

- El surtido, la presentación y el precio correcto para el mercado costarricense de acuerdo con la calidad de cada una de ellas.

**Visitas aseguradas**

**- ¿Por qué los ferreteros deberían tomar en cuenta estas marcas entre sus productos?**

- Costa Rica es un país que ama y cuida la naturaleza, en especial las amas de casa, quienes tienen en sus jardines un tesoro sumamente apreciado por ellas, y este es un segmento que los ferreteros están dejando de atender, y con nuestras dos opciones la mujer costarricense los visitará sin duda alguna.

**¿Cómo anda el aspecto de rentabilidad para el ferretero?**

- Este es un tema interesante. Ambas marcas le dan al ferretero oportunidad de aumentar su rentabilidad debido a que los precios son competitivos y pertenecen a una categoría de productos que son adquiridos no solo por el

hombre de la casa, sino por cualquier miembro del hogar; ya sea la esposa o los hijos, resultando en una cantidad de clientes potenciales mucho mayor y un incremento en el tráfico.

**- ¿Cómo vender más productos de jardinería y especialmente de estas dos marcas?**

- Considero que lo más adecuado para impulsar las ventas de este departamento dirigidas en especial a la "ama de casa amante de su jardín", es crear espacios específicos dentro del punto de venta, donde se combine nuestra marca con algún tipo de vivero, que recomiendo no sea muy grande. "También ubicar en esta área impulsadoras de venta que les apasione el tema de la jardinería".

**- ¿Qué beneficios adicionales obtienen los clientes al vender los productos de jardinería?**

- Además de excelentes productos, tanto de Best Garden como de AMES, con nuestro distribuidor para Costa Rica, Importaciones CAMVI, hemos diseñado planogramas para exhibir ambas líneas, que son perfectamente ajustables a los espacios de cada ferretero que trabaja con nuestras marcas. Adicionalmente, ambas marcas tienen garantía de por vida por defectos de fabricación y que es reconocida de inmediato por nuestro distribuidor.

Productos  
Innovadores



## Accesorios y Herramientas para Jardín

**AMES**  
**TRUE TEMPER**

Tel. 506 2260-8594 / Fax. 506 2206-8597  
600mts. Norte, 15mts. Oeste y 50mts. Norte de la Iglesia Católica Barva,  
Heredia, Costa Rica - e-mail. camvi.gventas@ice.co.cr

Distribuye:  
**Importaciones CAMVI JLCR, S.A.**  
SOLDADURAS L.C.

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

# Mayorista diferenciado Audio Accesorios de Costa Rica

Por Audio Accesorios de Costa Rica

*En momentos en que las ferreterías requieren de productos que les hagan aumentar sus ventas y rentabilidades, es importante apostar a proveedores que brinden alternativas diferenciadas con artículos fáciles de vender y sobre todo de alta rotación.*

Precisamente, por esa línea marcha la empresa Audio Accesorios de Costa Rica, una compañía dedicada a la venta al por mayor de productos electrónicos, ferreteros, audio, accesorios para carro, entre otros.

Cable coaxial, fitinería, teléfonos inalámbricos, testers, cable telefónico, parlantes, y un mundo de accesorios para auto.

Audio Accesorios de Costa Rica opera en un local propio de 1600 metros cuadrados, y sus instalaciones se ubican en Desamparados, y cuenta con 8 vendedores, 3 telemercadistas y 19 colaboradores de bodega y administración.

## Compromiso

El compromiso de Audio Accesorios de Costa Rica se centra en ofrecer soluciones de vanguardia en el mercado basados en una combinación de servicio y disponibilidad de productos de calidad y en lograr una preferencia permanente de parte de sus clientes.

Cubren todo el país y actualmente poseen más de 2300 clientes activos.

La preferencia que le brindan sus clientes es producto de que Audio Accesorios de Costa Rica posee una estabilidad y contratación acertada de su equipo de ventas, el servicio al cliente que ha venido a superar el acostumbrado en el mercado, compras bien analizadas, apoyo y confianza de los proveedores, entre otros.

Para los ferreteros que estén interesados en contar con toda la variedad de productos que Audio Accesorios de Costa Rica ofrece, pueden contactar a la empresa a los teléfonos: 2218-1439 ó 2251-9156.



Este es el personal que conforma la empresa Audio Accesorios de Costa Rica, ubicada en Desamparados.



Audio Accesorios de Costa Rica cuenta con un departamento de Telemercadeo para dar apoyo constante a sus clientes, además de una sala de exhibición altamente equipada.



La empresa busca mantener un inventario constante, para brindar un servicio eficiente a sus clientes.



# Somos Líderes en Cables y Accesorios de Audio y Video



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

## DISTRIBUIDOR DE:

Artículos de Ferretería • Accesorios para Autos • Telefonía • Audio • Video



**HÁGALO  
UD. MISMO**



**Christian Baltodano, Proveedor y Encargado del Área Ferretera de Ferretería Campos, en Guadalupe, hace la consulta.**



**Accesorios**



**Bomba**

## ¡Secretos bomba!

### ¿Cómo instalar una bomba para agua, ya se periférica o centrífuga en potencias de 1/2 y 1 HP?

R/ El Ingeniero Oscar Campos, Gerente General de Importaciones Campos Rudín, indica que cualquier encargado de un departamento de bombas para agua, de una ferretería, siempre debe recomendar al cliente, usar, en primer lugar, los accesorios adecuados:

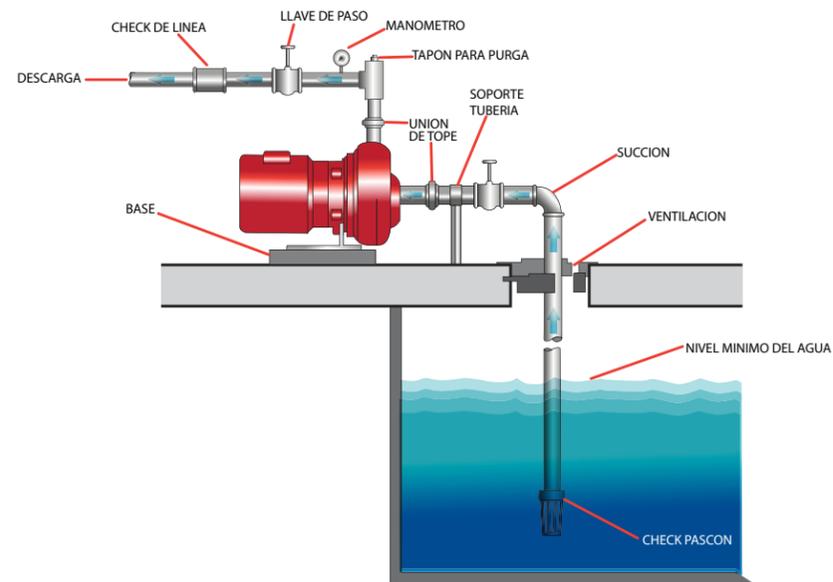
#### Accesorios:

- 1 llave de paso de 1" o mayor
- 1 check de línea de 1" o mayor
- 1 check pascón de 1" o mayor
- 1 manómetro de 0 a 100 PSI
- Tubería y accesorios PVC, según corresponda en la instalación.
- Utilizar cable eléctrico #10 y breacker de 20 amperios.

#### Instrucciones:

Respetar el diámetro de la succión de la bomba. Nunca disminuirlo.  
Respetar el diámetro de la descarga. Se puede disminuir, pero sólo como último recurso, y solo al final del recorrido.  
Todas las uniones de tuberías y figuras deben estar totalmente selladas, ya que la bomba podría succionar aire, en vez de agua.  
Muy importante es verificar el voltaje, pues la mayoría de estas bombas vienen en 110 Voltios, pero también hay en 220 Voltios.  
En el caso de sistemas hidroneumáticos, es recomendable, que una vez funcionando, el manómetro marque un rango entre 20 y 40 PSI. (Esto es lo normal para un sistema que se instale en una casa de habitación).

La siguiente figura muestra la instalación correcta de una bomba. (Se deben respetar todos los accesorios y su orden de instalación):



**I.C.R**

*Importaciones  
Campos Rudin S.A.*

**16** AÑOS A SU SERVICIO

**Tenemos la bomba y el calentador de agua que usted necesita**

**Sistemas Hidroneumáticos**



**Calentadores**

**STIEBEL ELTRON**

Made in Germany



**Bombas**

**U.S. Fluid Tech Corp.**



**CONTÁCTENOS:**

Importaciones Campos Rudin S.A.

TEL: (506) 2257-4604 • FAX: (506) 2257-5835 • [camrudin@racsa.co.cr](mailto:camrudin@racsa.co.cr)

# DIHASA

Por Dihasa

## Calidad en servicio y producto

DIHASA coloca toda la magia del hierro forjado en su negocio.

Su alma viene de las entrañas de la tierra, su hermosa forma del fuego y su aplicación del ingenio creativo del hombre.

Por miles de años, el hierro ha sido uno de los metales más preciosos para el hombre.

Cuenta la historia que la edad del hierro viene seguida de la edad del bronce y la piedra, cercana al año 1000 a.C.

Sin embargo, la consagración del hierro como un elemento de gran valor para la vida del hombre, fue más bien lenta, pues se tardó algún tiempo para descubrir que este noble metal, duro en apariencia, podía ser maleado y trabajado como si fuera elástico con la ayuda del fuego, y el trabajado manual; para sacar de él una infinidad de instrumentos y usos.

Los primeros usos del hierro forjado fueron en la industria bélica. Se crearon espadas, escudos protectores y otros instrumentos de guerra.

Al mismo tiempo, se tomó la iniciativa de experimentar haciendo instrumentos para la agricultura y el trabajo de la casa.

Ya para el año 1000 d.C., en Roma principalmente, la utilidad del hierro forjado estaba en todas partes, tomando especial relevancia en la decoración de iglesias, castillos y monasterios.

Hoy, los usos de hierro forjado son tan amplios que quienes los trabajaron en rústicos hornos, pensando únicamente en la guerra no se lo podrían imaginar, ni

tampoco la fama y el prestigio que este material ha alcanzado.

### Hace 25 años

En nuestro país, existe desde hace 25 años una empresa dedicada a ofrecer productos de este metal, Distribuidora de Hierro y Acero S.A. (DIHASA), que con su marca ARTEFERRERO ofrece una gran variedad de figuras y diseños en portones, verjas, barandas, etc., importadas directamente de Italia y ensamblado en sus instalaciones ubicadas en

producto de la mejor calidad, con diseños decorativos que nacen de las mismas manos de los herreros italianos, sino también la calidez y buen trato que todo el personal de su empresa le puede brindar a todos sus clientes y distribuidores.

Esta serie de factores han convertido a DIHASA en un pionero del servicio al cliente en su sector de mercado.

Aunado a eso ARTEFERRERO cuenta con los mejores artesanos y ensambladores del país. Su

to de primer orden y calidad, sino que también cuenta con una red de clientes y distribuidores a lo largo y ancho del país, que le permite llevar a todos los consumidores finales el más amplio surtido de piezas forjadas con la mejor calidad a los mejores precios, además como parte de esa fortaleza DIHASA cuenta con uno de los mejores equipos de trabajo en Ventas, Servicio al Cliente y Transportes, equipo que se pone a sus órdenes desde el primer contacto.



**La calidez y buen trato que todo el personal de DIHASA brinda a todos sus clientes y distribuidores, forman parte del servicio que esta empresa imprime en el mercado para ofrecer un producto de alta calidad.**

la Zona Industrial de Barrio Cuba.

El Ing. Jaime Lang, su Presidente, ha destacado desde los inicios de su compañía allá por el año 1985, que el objetivo de su empresa es no solo ofrecer un

equipo de soldadores y pintores han sido capacitados por años, lo que hace que cada proyecto terminado sea no solo bello sino que también exclusivo.

La Fortaleza de DIHASA radica no solo en que posee un produc-

Usted puede ser parte de esa red de clientes y distribuidores o tener mayor información sobre Arteferrero en los teléfonos 2233-9925 o a través de su página web: [www.dihasa.com](http://www.dihasa.com)

Encuentre la calidad Best Value en Electro Válvulas S.A.  
Tels: 2285-2685 · 2285-2785 · Fax: 2285-2885, Guadalupe, San José.

Le recomiendo **expoempleo** **expocarrera**  
Enlace entre empresas y talentos

6,7,8 marzo 2009  
**Hotel Ramada Herradura**

Le recomiendo ExpoEmpleo, la mejor feria de reclutamiento en Costa Rica donde las Empresas expositoras tienen la oportunidad de entrevistar a una audiencia diversa de empleados potenciales y mejorar su imagen exponiendo sus ventajas como un excelente empleador.  
Horario: 10 am a 6 pm  
[www.expoempleo.net](http://www.expoempleo.net)

Organizan:  
**EKA** **HR Global**  
LA REVISTA EMPRESARIAL

Para exhibir:  
Anayansi Jaen • Asesora Comercial •  
Tel: (506) 2231-6722 • Cel: 8844-4116 • E-mail: [anayansi.jaen@eka.net](mailto:anayansi.jaen@eka.net)  
**Expoempleo Virtual y Expocarrera:**  
Karina Delgado • Asesora Televentas •  
Tel: (506) 2231-6722 ext. 150 • E-mail: [karina.delgado@eka.net](mailto:karina.delgado@eka.net)



# XI EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...



## Congreso Ferretero

Dos eventos simultáneos para tener ideas

Para exhibir:  
Zona Este: Gabriela Alpizar,  
Cel.: (506) 8831-2296 • gabriela.alpizar@eka.net  
Zona Oeste: Braulio Chavarría  
Cel.: (506) 8372-1192 • braulio.chavarría@eka.net  
Para más información:  
Tel.: (506) 2231-6722 ext.147

24 al 26 de abril 2009 Pedregal  
Pre regístrese en [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)

### Expositores confirmados al 04/02/2009



## Un congreso muy ferretero

Expoferretera desarrollará el Primer Congreso Ferretero del país, con el objetivo de brindar a la fuerza ferretera un herramienta de capacitación de alto valor.

El manejo de activos y pasivos en forma ordenada, eficaz y eficiente siempre redundará, en empresas sólidas, empresas en crecimiento y compañías capaces de enfrentar las exigencias que el mercado ferretero requiere. Probablemente, a su empresa ferretera le ha pasado que la revisión de inventarios, y el manejo de los mismos representa uno de los rubros más problemáticos y que mayor circunstancias de debilidad acarrea. Sin embargo, esto no tiene por qué ser así, pues la base para mantener inventarios exitosos está en saber comprar y vender.

**Charla: "Manejo Eficiente de Inventarios: Efectividad en compras y Ventas".**

Quando: viernes 24 de abril  
Hora: de 4:00 pm a 6:00 pm  
Expositor: MBA Helberth Saravia Acevedo  
Máster en Administración de Empresas con Énfasis en Finanzas, del Instituto Tecnológico de Costa Rica. Gerencia Avanzada en Ventas, de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología. Egresado de Licenciatura en Contaduría Pública. Universidad Internacional de las Américas.



### Provecho en los negocios

Conozca las fortalezas y las debilidades de la cultura latinoamericana para negociar y aprenda a prepararse para cerrar un negocio de manera exitosa con empresas nacionales y extranjeras. ¡Esté listo para negociar! Probablemente, a usted le haya pasado que una vez que termina de negociar todos los meses con sus distintos proveedores, le queda la sensación de que algo se quedó en la mesa de negociación. Quizás sienta que por un lado no le dieron el mejor precio, o bien no compro todo lo que debía comprar, o incluso sintió que faltaron "piezas" para que se diera, entre usted y su proveedor, una verdadera relación ganar – ganar. Lo malo es que después de negociaciones así, su negocio es el que sufre, pues no logra alcanzar el valor que requieren las empresas para desarrollarse con éxito o bien, en un futuro encuentro con su proveedor, es posible que en el ambiente de negociación lo que más reine sea la desconfianza mutua y la desazón y temor de que no se aprovechen de sus intenciones.

**Charla: Taller de negociación: Saque el máximo provecho de los negocios con los mayoristas.**

Quando: Sábado 25 de abril  
Hora: de 9:00 a.m a 11:00 a.m  
Expositor: MBA Edgar Medina Molina  
Licenciado en Ingeniería Eléctrica de la Universidad de Costa Rica. Máster en Administración de Empresas del INCAE Business School. Asimismo, cuenta con experiencia significativa en estrategia empresarial, comercio internacional, manejo de empresas familiares y negociación. Aumente las ventas



En el sector ferretero y de la construcción hay una variable que los empresarios no pueden pasar desapercibida, y va referida a las acciones diarias que deben realizarse para hacer la diferencia en ventas. Vender más no significa solamente tener un buen día de ventas, sino alargar este proceso por periodos más extensos, de forma que las compañías adquieran valor, tanto interno como para sus clientes. Todos los días fluyen ideas de cómo mejorar el proceso de ventas, lo importante es tenerlas a mano y posteriormente, implementarlas.

**Charla: "Estrategias de Ventas: ¿Cómo vender más?"**

Quando: sábado 25 de abril  
Hora: de 4:00 pm a 6:00 pm  
Expositor: Jorge Sans  
Tiene más de 20 años de experiencia como director ejecutivo de grandes corporaciones internacionales relacionadas a la industria del "retail" (venta al detalle) ferretero y en la venta de materiales de construcción. Como Vicepresidente Corporativo Comercial del Grupo Corimon Internacional, fue responsable de las actividades comerciales de ocho compañías en seis países, con ventas aproximadas de \$460 millones de dólares anuales. Como Vicepresidente Ejecutivo del grupo Corimon internacional creó la primera cadena de centros del hogar en Venezuela.



Dos eventos simultáneos para tener ideas

Participación: 1 charla: \$100 • 2 charlas: \$150 • 3 charlas: \$180  
Inscripciones: Tel.: (506) 2231-6722 , ext 150,130,134

Organiza:



**EN EL CLAVO**



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

# La fuerza de los equipos

La incertidumbre y el nerviosismo no dejan trabajar bien a Fabio, dependiente de una de las ferreterías más fuertes de su zona, que como muchos otros negocios se han visto afectados por la crisis que sacude al mundo entero. Al igual que él, sus compañeros susurran entre pasillos sobre el futuro incierto de la economía y de la ferretería que ha disminuido su productividad. Sin duda, situaciones como las descritas anteriormente son más

comunes de lo que quisiéramos en estos días. No obstante, el deseo de los líderes de cualquier empresa es continuar con su personal intacto y hacer las reducciones en otros rubros de sus gastos, sin recortar la planilla. Pero, si esta opción no es posible, ¿cuál es la forma más eficiente de desvincular y mantener motivados a los que se quedan? Existen compañías que no comunican a su personal la situación de la empresa...hasta que son

despedidos. Por el contrario, otras les informan de lo que sucede periódicamente, estrategia que puede ser la más efectiva, ya que en estos momentos lo mejor es reforzar la confianza de los colaboradores, mantenerlos informados y sobre todo, pedirles ideas. Este es un buen momento para crear foros de debate dentro de su empresa, lo que además de subir la moral de su gente, es una excelente forma de evitar rumores y malentendidos.

A la hora de decidir quién se va, en primer lugar están aquellas personas cuyas tareas son reemplazables más fácilmente, es decir, no pierda a ningún miembro fundamental de su equipo. Reducir las horas de trabajo y por lo tanto el sueldo en forma proporcional también es otra alternativa, que le permite disminuir gastos y no deshacerse de nadie. Finalmente, recuerde: "Nadie puede silbar sólo una sinfonía, es necesario una orquesta". **TYT**

## LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
Audio Accesorios de Costa Rica	Jorge Blanco	Mercadeo	2218 14 39	2219 27 18	N.D	audioaccesoriosjblanco@yahoo.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Distribuidora de Hierro y Acero	Eduardo Lang	Gerente General	2233 99 25	N.D	N.D	N.D
Electro Válvulas	Ilka Vargas	Directora	2285 26 85	2285 28 85	1235 2100	ilkavargas@gmail.com
Festacro	Greivin López	Gerente General	2447 78 86	2447 78 86	N.D	distribuidoragyo@ice.co.cr
Fusion Polymers de Costa Rica	Walter Miranda	Representante Costa Rica	2260 28 17	N.D	N.D	w.miranda@fusionpolymers.com.mx
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Campos Rudin.	Oscar Campos	Gerente General	2257 46 04	2257 58 35	1216-2100	camrudin@racsa.co.cr
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
kimberly Clark Costa Rica	Andrea Azofeifa	Mercadeo	2298 31 83	2298 31 79	N.D	andrea.azofeifa@kcc.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Schneider Electric Centroamérica	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Soldaduras LC	Randall Campos	Gerente de Ventas	2260 85 94	2260 85 97	N.D	rand77cr@hotmail.com o el soldadlc@ice.co.cr
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Tomillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Mercadeo	2256 52 12	N.D	N.D	vrojas@tomilloslauruca.com
Unidos Mayoreo	Javier Velázquez	Gerente Mayoreo	2275 88 22	2275 06 47	3008 1000	jvelazquez@almacenesunidososa.com

## Eficiencia en aplicaciones comerciales

Logrando más con menos

Disfrute y diviértase...nosotros trabajamos en soluciones integrales que buscan optimizar la distribución eléctrica, la seguridad, la conectividad y los costos de mantenimiento en instalaciones comerciales. Asegurando el mejor desempeño del edificio.

Schneider Electric su socio especialista le ayuda ahorrar hasta un 30% en energía eléctrica en hospitales, hoteles, centros comerciales y oficinas. Nuestras soluciones abarcan:

- Monitoreo y control de motores para sistemas de ventilación
- Aires acondicionados, ascensores y escaleras eléctricas
- Control y gestión de iluminación
- Seguridad del edificio en control de accesos
- Grabación y monitoreo de eventos en todo el edificio

"Schneider Electric, asistiéndolo a lograr más con su energía".



## → Rain Block

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



## → Polysil

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



## → Magnum

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

