

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

Suscríbese gratis en: www.tytenlinea.com

¿Quién es quién en Guanacaste? P.11

Déjese retar por Expoferretera P.31

Expositores se alistan con gala de productos P.30

Especial de Iluminación y Accesorios Eléctricos P.18

Indudá muy seguro. P.16

Eficiencia en tiempos de crisis

La ferralla que posee el Centro de Servicio de Abonos Agro, se encarga de cortar y doblar varilla como el cliente lo requiera, evitando el desperdicio y aumentando el ahorro. P.28



ISSN 1409-2301



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



MARZO 2009 / AÑO 14 / NO. 153

El Congreso Ferretero le permitirá al ferretero capacitarse en temas de gran relevancia para su negocio.

Durante los dos primeros días de la feria, se realizarán conferencias a las 9:00 a.m. y 4:00 p.m., en Eventos Pedregal, San Antonio de Belén.

Para este 2009, le ofrecemos los siguientes temas:

- **Manejo eficiente de inventarios:** Efectividad en compras y ventas. Día 24 de abril a partir de las 4 p.m. y hasta las 6 p.m.
- **Charla: Taller de Negociación:** Saque el máximo provecho de los negocios con los mayoristas. Sábado 25 de abril a partir de las 9 a.m. a las 11 a.m.
- **Estrategias de Ventas:** ¿Cómo vender más? Sábado 25 de abril de las 4 p.m. hasta las 6 p.m.

Inscríbese anticipadamente, y obtenga un 10% de descuento en alguna de las charlas.

Congreso Ferretero

Envíe este cupón al fax: 2296-1876, para más información: Karina Delgado, teléfono: 2231-3546 ext.: 150, karina.delgado@eka.net

Nombre Completo: _____

Cargo: _____

Empresa: _____

Teléfono: _____

Dirección exacta: _____

Charla: _____

Apdo. postal: _____

Fax: _____

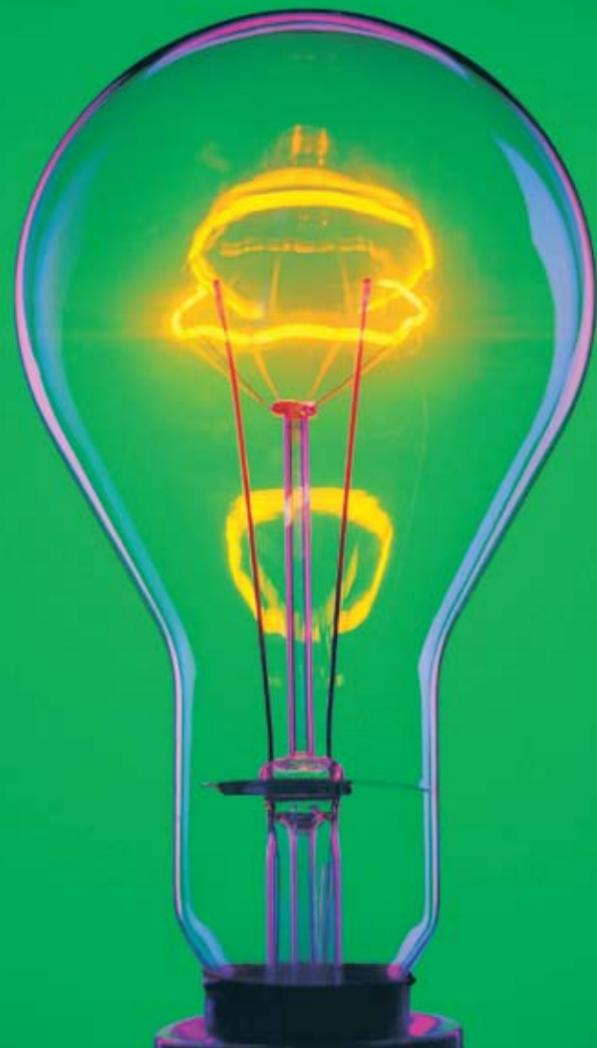
Congreso Ferretero

Dos eventos simultáneos para tener ideas

Envíe este cupón al fax: 2296-1876, para más información comuníquese con Karina Delgado, teléfono: 2231-3546 ext.: 150 o escribanos a: karina.delgado@eka.net

Organiza
tierras y tornillos
TYT
LA REVISTA FERRETERA

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



LANCO®

STAINLESS™
la única pintura acrílica mate
que soporta
más de **10.000 lavadas**



A division of the
LANCO GROUP

USA TECHNOLOGY

MICROGARD™
PROVIDES LONG-LASTING
ANTIBACTERIAL PROTECTION



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.

En nuestra próxima edición

ABRIL

TYT 154

Ranking de las 120 de TYT

Además: Especial Automotriz

Las ferreterías han incorporado en su oferta de productos repuestos, herramientas y accesorios para vehículos y camiones. ¿Ya sus productos para esta área calientan motores en las ferreterías? Con TYT, tendrá la oportunidad de comunicarle directamente las ventajas de sus productos automotrices.

Cierre comercial: 23 de Marzo 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



Óscar y su padre Jesús Vargas, socios propietarios de Ferreteria Técnica, afirman sentir más que una pasión por el negocio,

8 PINCELADAS

Apúntese a ganar con Cableasa Group
Importadora América
premió ferreteros

10 Cartas

16 PERFIL

Seguridad es parte de Indudi
Indudi distribuye seguridad entre sus clientes con las líneas de cerraduras y candados del Grupo Assa Abloy.

EN CONCRETO

¿Quién es quién en Guanacaste?

Desde la altura, hasta la bajura, los ferreteros pamperos, lejos de dejarse envolver por la crisis, se mantienen en pie de lucha, en busca de aumentar todos los días, sus ventas

18 Especial de Iluminación y accesorios

18 Tecno-lite

Innovación y ahorro eléctrico únicos

20 Importaciones Vega

Importaciones Vega doblemente líder

22 GyQ

Sinónimo de ahorro

23 Capris con Bayco

24 Electroválvulas

Con iluminación que genera confianza.

26 Tudeco

De la mano de IRADI y Westinghouse

EN BODEGA

Ferralla

Todo lo que representa un ahorro de tiempo en el proceso constructivo, ser más eficiente en el

proceso productivo y hasta el ahorro de mano de obra y costos económicos, vale la pena tomarse en cuenta. Precisamente, la ferralla representa una alternativa viable que reúne estas ventajas.

30 EXPOFERRETERA

33 CLASIFICADOS

Hágase amigo de TyT en:

facebook

revistatytenlinea.com

INNOVACION CALIDAD Y RESPALDO LA UNION HACE LA FUERZA

TORNILLOS
La Uruca

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



TORNILLOS
La Uruca
LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MAS...

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

G&Q
Distribuidora e Importadora Ferretera



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Venga, acompañeme...

Estimado amigo ferretero, probablemente, a estas alturas quizás ya muchos o usted mismo, se haya dibujado quién sabe cuántos bosques con esto de la crisis...

Que la salida no se espera para este año, que el temor de la gente hace que las cosas se pongan peor, que es la situación más tremenda vivida en años, que muchos van a desaparecer, que es hora de contraer todo aquello que veníamos haciendo y que considerábamos daba resultados en nuestra gestión, en fin, de seguro, un alto número de hipótesis, cuentos, historietas y hasta chascarrillos.

Sin embargo, aunque muchos pueden describir la situación y hasta "predecirla", son muy pocos los que se podrían atrever a dar una fecha para la salida de esto que como digo, llaman crisis o bien, mostramos el camino

para salir cuanto antes de esta situación.

Tampoco mi pretensión es decirle que los remedios para afrontar la crisis se compran aquí o allá, ni siquiera que siguiendo tres pasos, como en una receta, en un ¡zaz!, sus problemas se habrán ido.

Pero lo que si puedo decirle, es al menos con qué herramientas puede contar para hacer la diferencia entre un ferretero en crisis y otro que no lo está.

En momentos como el que atravesamos, se requiere más que nunca, como digo, de hacer diferencia manteniendo precios de oferta, ofreciendo descuentos y productos nuevos a los clientes... ¡Ah! y por supuesto, un servicio que vaya adelante, incluso un servicio que piense antes lo que el cliente lleva en mente, un servicio que no espere para atender sino que busque

a quién atender, sin hacerle esperar y sin vender por vender sin ninguna asesoría.

Claro que afinar estas estrategias no es cosa fácil, pero basta con tener el objetivo claro como para que las cosas se logren. En eso radica la eficiencia.

Hoy, atrincherado, en pie de lucha contra la crisis, a la espera de cualquier oportunidad que haga que el sector sienta estos "vientos" pasar de lejos, quiero abrirle una puerta para que empiece a desarrollar con más fuerza, las estrategias anti crisis que le he relatado.

Desde hoy, aquí desde TYT, quiero invitarle a Usted, señor ferretero, y a todo su personal, para que nos veamos en la próxima Expoferretera, en Pedregal. Una feria que este año enseñará esa diferencia de estar o no en crisis. Venga acompañeme... Le estaré esperando...

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 8831-2296
Braulio Chavarría
braulio.chavarría@eka.net
Cel. 8372-1192

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Iranía Salazar Solís
Erick Alvarado Rojas

Foto de Portada

Hugo Ulate

Suscríbese gratis en:

www.tytenlinea.com

Circulación

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



www.tytenlinea.com

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica



- Luminarias: Colgantes, Fluorescentes, Para Mesa, De Pie
- Empotrables • Plafones • Apliques • Faroles • Tortugas

T: (506) 2231-7307
E: info@tudecocr.com



Lámparas ahorradoras y ventiladores



Puede estar seguro... Si es Westinghouse



T: (506) 2231-7307
E: info@tudecocr.com



Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Producción mundial de acero cae un 24% en enero
- Home Depot pierde 42 millones y vende un 17% menos
- Producción acero caería por 1ra vez en más de una década
- Firma argentina exportará paneles de construcción por 15 millones de dólares
- Nuevos taladros DeWalt

Cartas

Recientemente, cambie de dirección y necesito que me hagan llegar la revista, pues mes a mes siempre la espero para leerla completa.

Aprovecho para comentarles que es una excelente revista y que algún día me gustaría conocer Costa Rica y quizás distribuir algún producto de Centroamérica, en mi estado de Chiapas y por qué no, a nivel de país.

Espero su respuesta y les deseo muchos éxitos.

Lae Felipe de Jesús Coello Paniagua.
Chiapas, México

Me gustaría que en algún momento publicaran algún artículo referente al avance y crecimiento de la industria ferretera, ya que es un campo que nos interesa a todos y prácticamente se ha convertido en una profesión más. Espero puedan considerar esta idea en un futuro cercano.

Daniel Paniagua J.
Ferretería Tornillos y Más
Guanacaste

PINCELADAS

Importadora América premió ferreteros

Con su promoción a lo largo del año pasado, Importadora América regaló una moto y un televisor, mediante una rifa por volumen de compras, a uno de sus clientes ferreteros.

Precisamente, el ganador de la promoción fue Ferretería Brenes, de Heredia.

La promoción regalaba la motocicleta a la ferretería y el televisor para el comprador de la ferretería

Freddy Brenes, Gerente General de Ferretería Brenes, aseguró que este tipo de promociones, los incentivan para seguir adelante y sobre todo les motivan para seguir comprando.

"Importadora América posee productos de mucha calidad que han sido muy bien aceptados por nuestros clientes", indicó Brenes. Por Importadora América, fue Erick Bermúdez, Gerente General de la empresa, quien hizo entrega de ambos premios.



Erick Bermúdez, Gerente General de Importadora América, en el momento en que hizo entrega de la motocicleta a Freddy Brenes, de Ferretería Brenes

EN CONCRETO

Por Hugo Ulate
Enviado Especial

¿Quién es quién en Guanacaste?

En momentos en los que la crisis acrecienta su pulular, cualquiera podría creer que los ferreteros "pamperos" están en sus negocios de brazos cruzados, a la espera de que los clientes se acuerden de sus ferreterías... Sin embargo, tal y como siempre ha identificado a esta tierra y a sus hombres, estos empresarios, lejos de "abandonarse" a su suerte, se mantienen en pie de lucha para sortear cualquier amenaza que atente contra sus ventas.

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 / 2251-9156 • Fax: 2219-2718 • E-mail: audioacnaranjo@ice.co.cr



Técnica en servicio

En Cañas, Guanacaste, respirar servicio al cliente, forma parte del objetivo que los ferreteros instauran en su personal.

A ello, no escapa Ferretería Técnica, un negocio atendido por Jesús Vargas, su hijo Óscar y su socio, quienes afirman que esta es una de las formas de sortear cualquier crisis.

“Vendemos servicio y eficiencia con variedad, capacitación y sin niveles burocráticos”, indica Jesús Vargas.

A los 12 años de fundada, esta ferretería se incendió, pero con la ayuda de muchos de sus proveedores, logró levantarse de nuevo.

“Contamos con cerca de 200 proveedores que nos ayudan a darle al cliente lo que verdaderamente necesita”, dice Jesús.

Sobre Expoferretera, Vargas dice que es el lugar idóneo para ver innovaciones, profundizar relaciones con los proveedores. “He ido a todas y voy a estar en esta”.

Nombre: Ferretería Técnica
Número de empleados: 30
Metros cuadrados: 1800
Año de fundación: 1984
Propietario: Jesús Vargas y Bernardo Bolaños
Teléfono: 2669-0601



Jesús Vargas (centro), con su hijo Óscar (izquierda) y su socio Bernardo Bolaños, llevan las riendas de Ferretería Técnica, en Cañas, Guanacaste.

En Sámara también hay ferreteros



Alejandro Madrigal, Proveedor y Maritza Jarquín, Administradora de la Ferretería Sámara, confían plenamente en el servicio al cliente para aumentar las ventas en este año.

Camino al mar de Sámara, está la Ferretería Sámara, donde han identificado que el servicio personalizado hace la diferencia.

Así lo ratifica Maritza Jarquín, Administradora del negocio. “Es cierto que las ventas se han bajado por la situación que atraviesa la economía mundial, y como esta zona es de mucha inversión extranjera, hemos ideado salir a visitar a los clientes para llevarles nuestros servicios directamente hasta las obras”, dice Jarquín.

Dice que en el negocio no se descuida ningún detalle, no en el surtido de productos que mantienen ni en la capacitación constante del personal.

Precisamente, cuando llegamos a la ferretería, en las afueras, estaban realizando una mini feria con el fin de atraer más compradores.

Jarquín dice que Expoferretera siempre la ha aprovechado mucho por la variedad de producto que presenta. “Además, es una alternativa de alto valor para aprender más sobre el negocio”.

Nombre: Ferretería Sámara
Número de empleados: 22
Metros cuadrados: 2500
Administradora: Maritza Jarquín
Teléfono: 2656-0506

Negocio de altura

“Aquí la situación que se está viviendo no ha repercutido en las ventas”, así de claro y enfático fue Leonel Cerdas, Asistente de Gerencia del Comercial Bagaceño, al preguntarle sobre cómo los estaba tratando la crisis.

“Hemos apelado con más fuerza al servicio al cliente y a nuestra fuerza motora para que el cliente no tenga que preocuparse por el transporte de sus materiales”, dice Cerdas.

Asegura que se toman muy en serio que los clientes queden totalmente satisfechos, brindando un seguimiento, “para que sientan que en todo momento, estamos con ellos”.

Dice que reciben clientes de todas partes como Nicoya, Sámara e incluso Tambor. “No importa si hay que salir a buscar los compradores, vamos a darles nuestro servicio donde lo requieran”.

Comercial Bagaceño pertenece a la misma estructura del Depósito de Materiales San Carlos, también de Guanacaste.

“Cuando he ido a Expoferretera he podido observar mucho producto nuevo e interesante. Es un lugar cómodo y amplio, no hay duda de que hay que estar ahí”, afirma Cerdas.



Leonel Cerdas, Asistente de Gerencia del Comercial Bagaceño, afirma que la crisis aún no ha tocado las puertas del negocio.

Nombre: Comercial El Bagaceño,
Bagaces, Guanacaste.
Número de empleados: 7
Metros cuadrados: 1500
Año de fundación: 2001
Encargado: Leonel Cerdas
Teléfono: 2671-2526



Enrique Blanco (centro), Propietario de la Ferretería Los Blancos de Nicoya, con ayuda de su personal, han ideado la forma de enfrentar la crisis: ser más eficientes y salir a buscar a los compradores.

Nombre: Ferretería Los Blancos de Nicoya
Número de empleados: 5
Metros cuadrados: 160
Propietario: Enrique Blanco
Teléfono: 2685-5850

Siempre en el blanco

La alegría con que suelen tratar a los clientes no fue casualidad para que encontráramos el negocio abarrotado. En pleno centro de Nicoya, está la Ferretería Los Blancos, propiedad de Enrique Blanco, quien ya ha resuelto el problema de la crisis.

“Aquí no se trata de “echarse” a morir, sino de encontrar formas de ser más dinámicos y eficientes, y en ese sentido, hemos salido a buscar a los clientes para ofrecerles nuestros servicios. Sabemos que implica un sacrificio, pero que trae buenos frutos”, comenta Blanco.

Blanco dice que una de las fortalezas del negocio es el surtido. “Y más en momentos, como este, no se puede dar el lujo de que lleguen los clientes y tener faltantes”.

Indica que para él Expoferretera es una excelente oportunidad que no va a desaprovechar, “y menos ahora que cambiaron la fecha, pues va a estar de verano y eso facilita más las cosas. Definitivamente, es mucho mejor”.

EN CONCRETO

Guanacaste



Gustavo Maradiaga, Asistente Administrativo del Área de Ferretería del Do It Center de Papagayo, comenta que aunque el mercado está contraído, en cualquier momento va a tender a recuperarse.

Nombre: Do It Center de Papagayo.
Número de empleados: 103
Metros cuadrados: 14000
Año de fundación: 2002
Asistente Administrativo de Ferretería: Gustavo Maradiaga
Teléfono: 2667-0667

Negocio diferenciado

La simple fachada sorprende, pero aún más sorprendentes son sus departamentos, en los que se combina la ferretería, con la parte de hogar e iluminación.

Se trata del San Carlos Home Center, de Playas del Coco y que gracias a este concepto, Johnny Rodríguez, su Administrador, dice que no han sentido la crisis.

“Se ha sentido en lo que es obra gris, pero en la tienda no nos ha afectado ni en la parte de hogar ni en ferretería”.

Afirma que los clientes que atienden son principalmente europeos y norteamericanos que habitan o invierten en la zona. “Los clientes siguen llegando y por eso tratamos de esmerarnos en el servicio que brindamos”, afirma Rodríguez.

Rodríguez asegura que todo es cuestión de innovar, e investigar qué es lo que los clientes quieren para darles un surtido acorde con sus necesidades.

Rodríguez dice que conoce Expoferretera, que le resulta interesante, pero que “quisiera ver más productos nuevos sobre todo para los que vamos desde zonas alejadas”.

Coloso de Papagayo

Se trata del Do It Center, uno de los negocios más prominentes de Papagayo. Plagado de un concepto entre materiales de construcción, ferretería, hogar y más, esta empresa, bajo la sombrilla de Abonos Agro, conforma una de las ferreterías más grandes de la zona.

Gustavo Maradiaga, Asistente Administrativo del Área de Ferretería, asegura aunque las ventas se han bajado un poco, la tienda tiene muchas áreas, con productos diferenciados que están haciendo que la posible crisis ni siquiera se sienta.

“Los clientes siguen viniendo y apostamos a seguir teniendo un surtido amplio y sobre todo productos nuevos”, dice Maradiaga.

Maradiaga es optimista, pues afirma que a base de servicio, cualquier “clima adverso” se pasa con facilidad.

Dice que Expoferretera le ha gustado mucho, pues abarca un gran número de posibilidades para los ferreteros en cuanto a innovación y surtido.



Johnny Rodríguez, Administrador de San Carlos Home Center, en Playas del Coco, asegura que la crisis no ha llegado a afectarles las ventas en ferretería y hogar.

Nombre: San Carlos Home Center. Playas del Coco
Número de empleados: 13
Metros cuadrados: 1500
Año de fundación: 2005
Administrador: Johnny Rodríguez
Teléfono: 2670-0155

“Buena aventura” ferretera

Bañada por la costa de Flamingo, se yergue la Ferretería Buenaventura, un negocio que prácticamente se ha convertido en un icono de esta zona.

Para Javier Calderón, Gerente de Operaciones, el surtido que siempre han mostrado en el negocio y sumado al servicio al cliente, les ha dado un lugar de privilegio entre los clientes.

De la crisis, no habla, pues dice que poseen la filosofía de ir siempre para adelante. De hecho, para atraer más clientes, han ideado tener vendedores externos que visitan a los compradores directamente donde están las obras, y según comenta Calderón, esto les ha dado buenos resultados.

“No podemos decir que las ventas no se han bajado, pero lo hemos sentido poco. Nuestro objetivo es mantenernos con los niveles de crecimiento que experimentamos el año anterior”, dice Calderón.

Sobre Expoferretera dice que la conoce por lo que ha leído en TYT, por lo que no duda que es una feria muy completa y que espera poder visitar en abril próximo.

Nombre: Ferretería Buenaventura
Número de empleados: 27
Metros cuadrados: 2800
Año de fundación: 1999
Gerente de Operaciones: Javier Calderón
Teléfono: 2654-4944



Javier Calderón (derecha), Gerente de Operaciones de la Ferretería Buenaventura de Flamingo, dice que las ventas de materiales de construcción han bajado, pero en el negocio luchan todos los días por vender más.

Pasión ferretera

Así describe Melissa Zumbado, su cariño y agrado por el negocio, que en 1977, fundó su padre (Julián Zumbado).

“Me gusta mucho interactuar con los clientes y crecer en proyectos junto a ellos”, dice Zumbado, quien es propietaria del Depósito Comercial Milanés, de Cañas.

Advierte que los vientos de crisis aún no les han afectado, pues siguen manteniendo las ventas. “Mientras uno siga con buenos precios y servicio y mantenga buenas relaciones con los clientes, se puede salir adelante”.

Y es que dice que en este momento reciben clientes desde Colorado de Abangares, Bagaces y otros sectores de la costa.

Afirma que Expoferretera siempre la aprovecha para comprar, pues hay muy buenos descuentos, sin embargo, desea que este año, los expositores presenten mayores innovaciones.

Nombre: Comercial Milanés
Número de empleados: 14
Metros cuadrados: 1082
Año de fundación: 1977
Propietario: Melissa Zumbado
Teléfono: 2669-0129



Melissa Zumbado, es la Gerente General de Comercial Milanés, afirma que la forma de vender más es dándole seguimiento continuo a los clientes.



Indudi distribuye seguridad entre sus clientes con las líneas de cerraduras y candados del Grupo Assa Abloy.

Por Indudi

Los clientes de Indudi tienen más de una razón para sentirse seguros, gracias a la distribución que esta empresa posee de candados y cerraduras del Grupo Assa Abloy o mejor conocido en el país y en muchas partes del mundo como Yale.

Actualmente, Indudi distribuye la mayoría de productos Yale: desde cerraduras, candados, cierrapueras, barras antipánico, cerraduras de gaveta, carros, archivos, lockers para puertas de vidrio y aluminio, bisagras de piso, cerraduras doble paso, cerraduras eléctricas para portones, de soldar, aldabas, pasadores llavines de manija, llavines de bola, manijas y perillas de bola y toda clase de productos para la seguridad.

Todos estos productos de corte económico, para segmentos de mercado que buscan la calidad Yale, a precios accesibles.

“Se trata de una línea más econó-

mica, pero sin eliminar el aspecto de calidad y seguridad que siempre ha distinguido a Yale”, indica Luis Diego Ramírez, del Departamento de Ventas de Indudi.

Todos estos productos además del prestigio de Yale gozan de todo el respaldo de Indudi.

“El peso que tiene Yale en el mercado es muy fuerte y crea diferencia con respecto a otros productos de otros competidores. El ferretero debe saber que al adquirir Yale, le está trasladando a su cliente productos de calidad y prestigio, con diseños actuales y que combinan seguridad con estética”.

Actualmente, todos estos productos están presentes en las siguientes tonalidades: bronce antiguo, cobre antiguo, níquel satinado, dorado brillante y plateado.

“Todos estos productos poseen la característica especial de que son

fáciles de instalar, por lo que no se requiere de equipo especial”.

Premium

Para el caso de Yale Occidente, esta línea es de tipo Premium con productos de una calidad mayor y con una variedad amplia de diseños y acabados.

“Igualmente, cuentan con todo el respaldo de Yale y tienen la ventaja de que por ejemplo, estos productos se pueden instalar en ambientes salinos, como en las costas, ya que son resistentes a la corrosión”, asegura Juan Carlos Araya, Encargado de Compras de Yale y Phillips, de Indudi.

Yale Occidente comprende productos como cerraduras con barras anti pánico para el sector institucional como hoteles y hospitales.

“Igualmente, tenemos productos para los proyectos constructivos, para los que ofrecemos la ayuda

de un experto que les puede asesorar sobre lo que más se adapta a sus necesidades y requerimientos”, comenta Araya.

advierte que “estamos hablando de productos de una calidad muy alta, que otorgan valores estéticos con seguridad”.

Otra marca, bajo la sombrilla del Grupo Assa Abloy es Yale Italia que posee las famosas cerraduras 61050 y 61150 de doble paso para puerta principal, que además son soldables. “Se trata de cerraduras muy usadas por la tradición de calidad y seguridad que siempre han tenido”.

Yale Cerracol, que es de Colombia, comprende todo lo que son las cerraduras tipo “pico de lora” que se adaptan muy bien en puertas y portones corredizos.

Por ejemplo, bajo esta marca, la cerradura código 987 es muy usada en Colombia por sus

características de seguridad, su precio accesible, la ventaja de ser soldable y tener resbalón con dos pines.

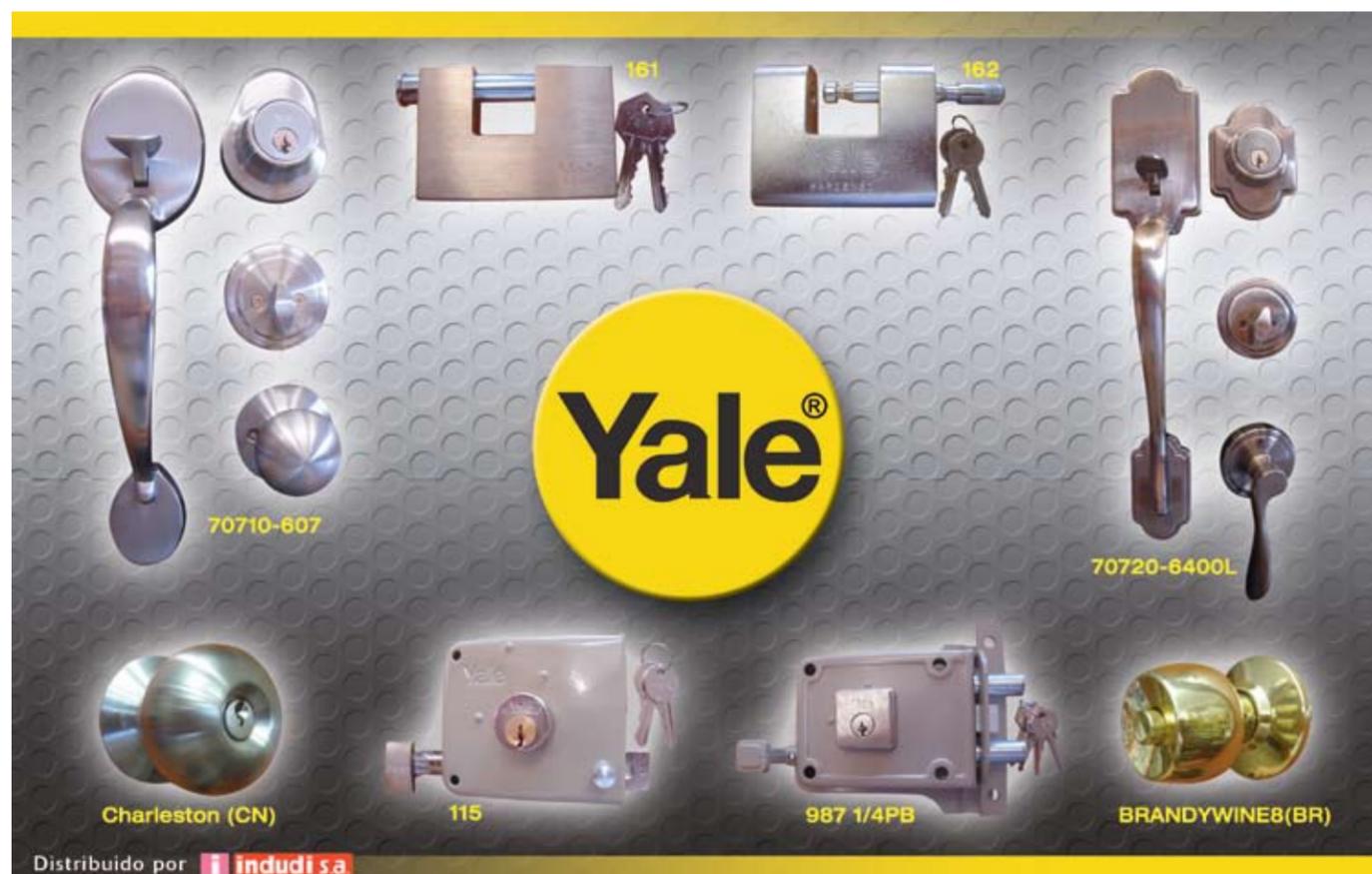
Igualmente, Indudi posee una amplia variedad de candados de alta seguridad, de combinación,

marinos, económicos, para valijas, para portones, anti cizalla, candados de pin, para moto y de espiga larga, entre otros.

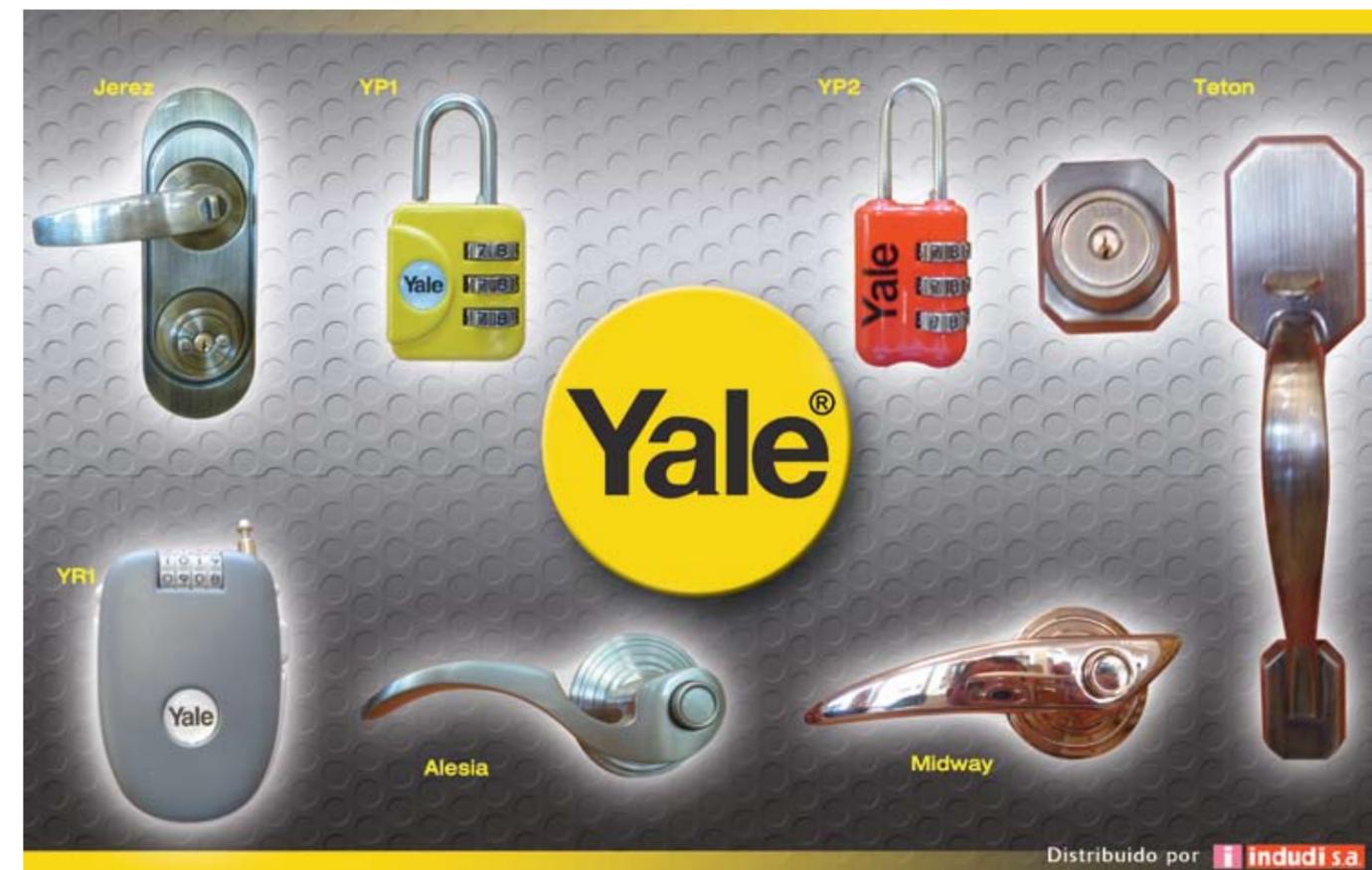
Para contar con estos productos en su negocio, Indudi tiene el teléfono: (506) 2293-5454.



Luis Diego Ramírez, del Departamento de Ventas de Indudi, muestra parte de la gama de productos Yale que la empresa distribuye en el sector ferretero.



Distribuido por **indudi s.a**



Distribuido por **indudi s.a**



ESPECIAL DE ILUMINACIÓN

Innovación y ahorro eléctrico únicos

Por Tecno-Lite

Después de más de 7 años en el mercado costarricense, Tecno-Lite es ya una marca posicionada como sinónimo de calidad, innovación y diferenciación en la mente del consumidor, lo que representa para sus distribuidores la mejor opción de obtener un buen margen para su negocio en un periodo donde las oportunidades no se deben desaprovechar.

Tecno-Lite, acompañada de un excelente servicio de entrega, en un máximo de 24 horas, es para el ferretero la marca de iluminación con la que siempre puede contar para dar a sus clientes, el mejor producto de iluminación, accesorios eléctricos y otros acabados de

construcción.

Un amplísimo surtido de lámparas de interior (plafones, lámparas de pared, colgantes, empotrados de cielo tanto incandescentes como fluorescentes) lámparas de exterior (reflectores, mini-postes, de pared, empotrados de piso), bombillos incandescentes, halógenos, fluorescentes y la nueva línea de LEDS, permite a los distribuidores ferreteros ofrecer al cliente productos que además de realzar la parte estética de sus proyectos, tienen un impacto positivo en el consumo de energía eléctrica por concepto de iluminación. Además, se brinda un importante apoyo en proyectos específicos para dar un valor agregado a los clientes del sector.



Negocio atractivo

Dentro del surtido de bombillos, la innovación y el concepto de ahorro energético, son los pilares que llevan a Tecno-Lite a ofrecer opciones únicas en el mercado, que además de conformar un negocio atractivo para el distribuidor tengamos un menor consumo eléctrico como país, con el conse-

cuente impacto positivo al medio ambiente.

Cuando el ferretero desea ofrecer una gama completa al cliente desde los productos más económicos, hasta productos de alta calidad, respaldados por una garantía por escrito, debe poseer dentro de su surtido la línea Tecno-Lite.



Un espacio para crear

Un espacio para iluminar

Tecno Lite

I L U M I N A C I O N

www.tecnolite.co.cr

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



ESPECIAL DE ILUMINACIÓN

Importaciones Vega Doblemente líder

Por Importaciones Vega



Importaciones Vega lidera en el mercado de productos eléctricos de la mano de dos marcas: Best Value y Rockwell.

Para tener éxito en un mercado de alta exigencia como el ferretero, hay que llegar a estas empresas portando la calidad como estandarte.

Es por eso que Importaciones Vega se ha caracterizado durante muchos años por ofrecer calidad dentro de su portafolio productos eléctricos... y si de iluminación y accesorios eléctricos se trata es uno de sus fuertes, con dos marcas reconocidas como son Best Value Y Rockwell, así lo destaca Rafael Vargas, Gerente General de esta empresa.

Afirma que Importaciones Vega "ofrece un surtido extraordinario de excelente calidad y presencia. Best Value con mas de 250 códigos en bombillería y que posee una amplia gama de incandescentes y ahorradores para todo tipo de aplicación ofreciendo garantía de por vida y una extraordinaria presencia de marca".

Por su parte, según indica Vargas, Rockwell Electric es una marca que poco a poco va ganando su merecido espacio en las ferreterías del país, con líneas completas como: accesorios eléctricos, lámparas fluorescentes, lámparas decorativas, lámparas de mercurio, empotrables además de lámparas de emergencias, que hacen de Rockwell una alternativa completa para suplir las necesidades cotidianas de los ferreteros en el tema de iluminación.

Apoyo incondicional

Rafael Vargas comenta que ya los ferreteros conocen los atributos insuperables de Best Value y destaca que Rockwell con su numeroso surtido, su excelente presentación, su promoción de marca y por supuesto el hecho de que Importaciones Vega sea el distribuidor exclusivo para Costa Rica, hacen de la marca, la mejor opción actual en iluminación y accesorios eléctricos para las ferreterías del país.

"Los ferreteros nos conocen y saben de nuestro apoyo incondicional y del respaldo de nuestras distribuciones y Rockwell no es la excepción", comenta Rafael Vargas.



Importaciones Vega
La Respuesta del Ferretero

TEL: 2-494-46-00
www.importacionesvega.com

FAX: 2-444-83-51
impovega@racsa.co.cr



ESPECIAL DE ILUMINACIÓN

Ahorro energético = Hunter

Por Distribuidora G&Q

Para los clientes que llegan preguntando por luminarias que sean de calidad y sobre todo les brinden ahorro, ahora los ferreteros cuentan con la opción de ofrecerles: Hunter. Hunter es la marca de luminarias distribuida por G&Q. Según Gustavo González, del Área de Mercadeo de la empresa, "nuestra marca está totalmente comprometida con el ahorro de energía, pues todas nuestras lámparas son electrónicas reduciendo en un 80% el gasto de energía". Otra de las ventajas que destaca González es que todas las luminarias poseen ISO 9002, que "certifica justamente la calidad de los procesos de manufactura y la implantación del sistema de cali-

dad en nuestras lámparas". Precisamente, y aunado a otros valores que presentan las lámparas Hunter, el ahorro que brindan, ha sido motivo para que los clientes de los ferreteros "ya busquen nuestra marca cuando se trata de este factor de tener luz eléctrica eficiente a menos costo".

Pilares

"Definitivamente, nuestros pilares de garantía de marca y garantía de producto marcan la diferencia con respecto a otros productos del mercado, convirtiéndonos en líderes en el sector ferretero", dice Gustavo.

Algunas de las lámparas Hunter que G&Q ya distribuye en el mercado nacional son: bombillo fluo-

rescente 2U, en tres niveles lumínicos que van de 5, 11 y 15 watts, el 3U, en 6 niveles lumínicos que van de 13, 15, 18, 22 y 28 watts, el 4U con 4 niveles lumínicos desde el 32, 48, 60 y 85 watts, además está el bombillo reflector de ahorro, en 7 colores diferentes, de 13 watts.

"También contamos con el bombillo reflector de ahorro, en dos colores diferentes, en 24 watts y como especialidad tenemos bombillo en espiral, tipo "rabo de chanco", con rosca E14 para lámparas tipo araña o lámparas de mesa".

Todos estos productos poseen inventario permanente y los ferreteros los pueden adquirir llamando al teléfono: (506) 2447-7686



ESPECIAL DE ILUMINACIÓN

Alta capacidad de iluminación Capris con Bayco

Por Capris



Bayco es la línea completa de iluminación profesional que Capris distribuye en el mercado nacional, con aplicaciones que van para las áreas industriales, talleres industriales y automotrices y para todos los sitios de trabajo y hasta de uso doméstico.

La línea dispone de lámparas halógenas para uso industrial, lámparas de LED, con diferentes rangos de luminosidad, lámparas de luz fluorescente, con extensión y recargable, lámparas con extensión de canasta, así como lámparas de trabajo o de pie con rangos hasta de 1500 watts y una cantidad importante de accesorios de iluminación.

Por otro lado, los que prefieren mayor movilidad a nivel de linternas manuales lo más sofisticado del mercado, tipo LED, con funciones de luz horizontal y vertical, dual e intensidad según la cantidad de lúmenes que prefiera. Capris cuenta con una alta gama de accesorios Bayco adicionales como tomacorrientes polarizados, regletas de 6 tomas, enchufes triples polarizados, extensiones eléctricas con cable para uso pesado, juegos de cables para puentear baterías, entre otros. BAYCO es una marca líder en el segmento del mercado norteamericano en la iluminación, sus

soluciones y los accesorios eléctricos, reconocida mundialmente desde hace más de 20 años.

Bayco revoluciona el mercado de la iluminación, pues impone lo último en tecnología de la iluminación.

Bayco esta en las líneas de trabajo profesional, pues éstos representan entornos exigentes y difíciles por lo que la luz es más que indispensable, por eso ofrecen una amplia variedad de soluciones para este tipo de situaciones.

Bayco sabe que los profesionales técnicos y mecánicos son requeridos en cualquier todo momento, por lo que cada solución que

Bayco posee, representa la forma de hacer el trabajo más simple y de manera profesional.

Capris le brinda una excelente garantía, respaldo y le ofrece un excelente oportunidad de negocio.



#1 EN AHORRO ENERGÉTICO



Tel: (506) 2447-7886, Call Center extensiones 109, 110, Mercadeo y Ventas extensión 122.

e-mail: distribuidoragyq@grupogyq.com

San Ramón, Alajuela, 50 mts, Sur Iglesia Tremedal.

www.grupogyq.com



Distribuidora e Importadora Ferretera

ILUMINACIÓN Y EXTENSIONES



Life Depends on Light



Grupo Ferretero: (506) 2519-5050 • 8000 CAPRIS

www.capris.co.cr





ESPECIAL DE ILUMINACIÓN

Con iluminación que genera confianza Electro Válvulas

Por Electro Válvulas

Electro Válvulas busca maximizar las ganancias de sus clientes, al ofrecer una marca de iluminación que reúne características en variedad, precio y calidad.

Ilka Vargas, Gerente de Ventas de Electro Válvulas, comenta sobre la experiencia de la empresa en la distribución de Best Value.

- ¿Cuáles son los valores o ventajas que posee la marca de iluminación que distribuyen?

- La marca Best Value en iluminación es en definitivo la N° 1 en nuestro mercado, posee la mayor variedad en estilos, tamaños, temperaturas de color, el mejor empaque de blister, la mayor variedad de surtido versus cualquier otra marca distribuida en el país.

- ¿De cara al ferretero, como distribuidor, qué papel juega el concepto de ahorro entre sus productos?

- No solo es un producto bastante accesible económicamente, sino que por su inigualable garantía le genera muchísima confianza al ferretero, al saber que cuenta con respaldo total de la marca, generando un equilibrio entre calidad, precio y ahorro. Esto le permite al ferretero maximizar sus ganancias.

- ¿Cuáles son los elementos diferenciadores más importantes que posee la marca?

- El éxito que tienen los ahorradores Best Value por sus condiciones como lo son esencialmente calidad, garantía, presentación, diversidad, precio, no se logran de la noche a la mañana. Aquí muchos otros pueden venir a decir lo mismo, porque han querido imitarlos. Nuestra empresa Electro Válvulas trabaja únicamente con marcas que le den seguridad y soluciones al ferretero quienes confían en nuestro servicio. Esto solo se logra con el transcurso del tiempo y Best Value con su amplia gama de productos con más de 10 años de presencia en el mercado nacional, es un claro ejemplo.

- ¿Por qué los ferreteros deberían tomar en cuenta esta marca para comercializarla en sus negocios?

Porque somos una empresa responsable con marcas responsables como lo es Best Value. A los ferreteros que no son clientes los invito a comprobar nuestro servicio y a conocer nuestras marcas que le garantizo van a compensar sus necesidades.

- ¿Cuáles son las ventajas más importantes sobre la competencia directa?

- En nuestra empresa, intentamos que nuestro servicio sea



Ilka Vargas, Gerente de Ventas de Electro Válvulas, asegura que "somos una empresa responsable con marcas responsables como lo es Best Value".

rápido y eficiente en tiempos de entrega. Asimismo, dar alternativas de productos a las necesidades del ferretero y los ahorradores Best Value tienen muchos valores agregados frente a la competencia.

- ¿Cuál es el producto estrella que poseen en este momento y por qué?

- Hay varios modelos de ahorradores estrella como los ahorradores espirales, las promociones de 3 ó 4 unidades, los ahorradores pequeños, en realidad tendríamos que hablar de un Top 10

porque son muchos los estilos y son varios los preferidos y más consumidos por el sector ferretero.

- ¿Qué ventajas adicionales recibe el canal de distribución con esta marca?

- La innovación continua que tiene Best Value, mes a mes están ingresando códigos nuevos que le permiten al ferretero mayor versatilidad, mayor abanico de opciones ya sea en los ahorradores o en cualquier otro producto perteneciente a los diversos programas que tiene Best Value.

Mi marca es...

Best Value
USA PRODUCTOS DE CALIDAD

- Garantía de por vida
- El surtido más amplio y diversificado
- Una marca de confianza

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

Pinturas CELFCOLOR

... 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



ESPECIAL DE ILUMINACIÓN

Tudeco de la mano de IRADI y Westinghouse

Tudeco, empresa con más de 15 años en el mercado nacional, dedicada a la comercialización de iluminación residencial y comercial, cuenta con IRADI, su propia marca, y acaba de establecer una alianza comercial con Westinghouse para distribuir sus lámparas ahorradoras de energía y ventiladores.

La calidad, los diseños actuales, la garantía, la asesoría técnica y el servicio personalizado de Tudeco, mediante IRADI, la marca propia de la empresa, es distribuida en forma exclusiva en el sector ferretero, centro de acabados y construcciones en todo el país.

Entre los productos que se encuentran bajo la marca de IRADI están las luminarias (colgantes, fluorescentes, para mesa, de pie), empotrables, plafones, apliques, faroles, tortugas y muchos productos más.

“Toda nuestra línea conforma una solución completa de iluminación tanto a nivel residencial como comercial”, afirma David Tseng, Gerente General de Tudeco, quien manifiesta que “Tudeco creó IRADI para que el consumidor final pudiera identificar de mejor forma nuestras luminarias”.

Las ventajas que poseen los productos IRADI, además de contar con todo el respaldo de Tudeco, es que son “productos de calidad, a excelentes precios, con mucha variedad, diseños actuales, disponibilidad de inventario, y una gama de luminarias funcionales”, dice Tseng.

“Ofrecemos la instalación de exhibidores con mantenimiento cons-

tante, además de catálogos y brochures como apoyo, así como asesorías y capacitaciones técnicas y decorativas para los vendedores”, afirma el gerente.

Igualmente, las luminarias de IRADI tienen garantía y la innovación es otra de sus características importantes, pues cada año incorporan luminarias nuevas.

De la mano de Westinghouse

Recientemente y con el fin de dar a sus clientes más variedad de productos y un servicio completo, Tudeco estableció una alianza comercial con Westinghouse para distribuir lámparas ahorradoras de energía y ventiladores bajo esta marca.

“Westinghouse viene a ser un complemento de los productos IRADI, pues se trata también de una marca con productos de calidad y reconocimiento mundial”, indica Tseng.

Entre las razones que Tseng recomienda a sus clientes para distribuir las lámparas ahorradoras de energía Westinghouse destaca: la marca de trayectoria; los productos vienen protegidos en empaque blister; instrucciones de uso en español e inglés; ecológicos, al consumir solo ¼ de la energía de un bombillo incandescente; larga



David Tseng, Gerente General de Tudeco, afirma que con la marca IRADI y la incorporación de Westinghouse, los clientes pueden contar con una solución completa en luminarias de alta calidad.

duración (8000 horas de vida bajo condiciones normales); por su calidad ya que tienen sello UL (garantía de calidad americana); resistencia (poseen un rango de potencia de 120V-127V que los protege contra bajones de corriente o aumentos repentinos de energía); fáciles de leer y probar, pues son empaquetados con el socket expuesto.

Con respecto a los ventiladores, el gerente recomienda a sus clientes adquirirlos por ser refrescantes (cuentan con el mejor ángulo en sus hojas para dar el mejor aire); rápidos (motores de 3 velocidades); diversidad de estilos; versátiles (tanto para interiores y exteriores); silenciosos; empaque a color

e instrucciones en dos idiomas; cuentan con repuestos y accesorios; alta calidad, ya que tienen sello UL (garantía de calidad americana), además la mayoría de ventiladores tienen Garantía de Vida 25 años.

En este momento, Tudeco posee disponibilidad de inventarios, por lo que se convierte en el distribuidor más importante de Westinghouse en el país.

Para llamar a Tudeco y distribuir tanto IRADI como Westinghouse, **el teléfono es: (506) 2231-7307, o el correo electrónico: info@tudecocr.com y para más información en el sitio web: www.tudecocr.com**



Calidad Ahorradora

El ahorro forma parte de las ventajas que poseen los productos Westinghouse, entre ellos la lámpara ahorradora Mini Espiral T2. Se trata de un ahorrador más compacto, lo que permite más versatilidad ya que se adapta a más luminarias. Está disponible en 9, 11, 13 y 15 watts, tanto en luz cálida como de día.

renovamos
nuestro compromiso



A través de dos décadas de innovación y esfuerzo, Coflex se ha consolidado como líder en el mercado de la plomería ofreciendo productos de calidad que brindan seguridad y confianza a sus clientes.

Hoy, Coflex renueva su imagen como símbolo de su avance industrial, confirmando su compromiso de continuar creando las mejores soluciones en plomería.

PRODUCTO MEXICANO



Tel.: (52) (81) 8389-2800
coflex@coflex.com.mx

www.coflex.com.mx

I.C.R

Importaciones
Campos Rudin S.A.

16 AÑOS A SU SERVICIO

Tenemos la bomba y el calentador de agua que usted necesita

Bombas



Motores



Compresores



Sistemas Hidroneumáticos



CONTÁCTENOS:

Importaciones Campos Rudin S.A.
TEL: (506) 2257-4604 • FAX: (506) 2257-5835
camrudin@racsa.co.cr

EN BODEGA

Ferralla

Un negocio de eficiencia y ahorro de tiempo

La máquina o ferraya que posee el Centro de Servicio de Abonos Agro, se encarga de cortar y doblar varilla como el cliente lo requiera.

Gustavo Esquivel, Jefe de Producción Ferraya, afirma que una de las ventajas de la máquina es evitar la merma, "y según mediciones, ésta puede representar hasta un 10% de ahorro en material y en mano de obra". Esquivel lo recalca al indicar que los costos de poner operarios a doblar varilla para hacer los aros representa entre ¢120 y ¢150 por kilo aproximadamente, pues sale más caro en otros sitios como en las costas, mientras que "nuestro servicio tiene un costo cercano a los ¢70 por kilo, lo que representa que con menos de la mitad puedo hacer el doble, por la rapidez de nuestra máquina".

Afirma que el cliente solo tiene que pagar lo que pesa el aro, por lo que no hay desperdicio comparado con hacer esta operación a mano, ya que en una construcción se genera mucho sobrante que al final, representa un costo considerable.

Todo lo que representa un ahorro de tiempo en el proceso constructivo, ser más eficiente en el proceso productivo y hasta el ahorro de mano de obra y costos económicos, vale la pena tomarse en cuenta. Precisamente, la ferralla representa una alternativa viable que reúne estas ventajas.

"Por ejemplo, en una obra figurar 5 toneladas de varilla se tarda entre 3 y 4 días, y con la ferraya a los dos días se puede tener el producto listo", dice Esquivel.

1650 toneladas por mes

No importa el tipo de aro, la ferralla está apta para hacer aros no solo en diferentes medidas, figuras sino grosores.

Algunos de los clientes que ya aprovechan este servicio son Productos de Concreto, Escosa, Concrepal, Master Block, además de la industria geotecnista con Eurobao, Geofortis, entre otros. Otras constructoras grandes como Gonzalo Delgado, EDICA, Volio & Trejos, Codocsa, Santa Fe, Edificar, Hernán Solís, han encontrado en la ferralla, formas

de hacer más eficientes sus procesos constructivos.

La ferralla posee una capacidad instalada de 1650 toneladas por mes.

Hay dos procesos para ferrayar el acero o la varilla: el que se hace en base a rollo, que va desde varilla #2 a la #5, y de la #6 a la #11 que corresponde a varilla en barra.

"La ferralla corta y dobla de acuerdo con la necesidad del cliente. Dentro del calibre de #2 a la #5 podemos dar incluso medidas especiales", afirma Esquivel. Asegura que la rapidez y la eficiencia de la ferraya nos da la seguridad de comprometernos con los clientes para entregarles en tiempos cortos. "La mano de obra es cara, y sobre todo los

dobladores".

Esquivel dice que entre sus experiencias está que incluso para muchos clientes sumando el transporte con el trabajo de ferrayado, les es más económico y rápido que contratar personal para que se encargue de este trabajo. "Y estoy hablando de construcciones que se encuentran en las zonas costeras, por lo que para otras más cercanas el ahorro debe ser mayor".

Además de la ferralla, el Centro de Servicio de Abonos Agro ofrece otros servicios como el corte de láminas de acero en pedido especial y la línea de techo total, que es el armado de la estructura para techos de casas y otras edificaciones. 2247-7240, es la línea para contratar estos servicios.

El Centro de Servicio de Abonos Agro posee una capacidad instalada para ferrallar 1650 toneladas por mes.

SOMOS LA GENTE QUE CONECTA A COSTA RICA



Por más de 37 años nuestros cables eléctricos han hecho conexión con toda Costa Rica, llevando la energía necesaria con seguridad, desde Punta Burica hasta La Cruz de Guanacaste.

Esta confianza nos hace superarnos cada día más, para seguir ofreciendo la mejor calidad en nuestros productos y servicios.

Hoy nuestras operaciones cuentan con los **certificados ISO 9001, ISO 14001, ISO 17025 y OHSAS 18001** lo que le da total confiabilidad a todos nuestros productos y procesos.

Por eso, cuando se trata de instalaciones eléctricas, mejor conéctese con Phelps Dodge International Corp, uno de los fabricantes de conductores eléctricos más reconocidos a nivel mundial.

Somos la gente que conecta a Costa Rica, Somos Phelps Dodge International Corp.



La conexión de confianza

Adquiéralos en su distribuidor más cercano.
Para mayor información comuníquese al tel. (506) 2298-4800 • www.pdic.com





XI EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...

Qué no le cuenten...
Vengase para
Expoferretera

Feria de productos y retos...

Un producto que sustituye el hierro, la madera y el concreto, lo último en tecnología en máquinas para soldar, una línea de productos para el sector automotriz que dejará a sus clientes perplejos, el poder de las herramientas inalámbricas para jardinería, así como los últimos avances en pintura, son solo algunas de las novedades que este año, Expoferretera tendrá para todos los asistentes.

Además, los retos que los expositores han preparado con el fin de demostrar el poderío de sus productos y que los ferreteros pueden probar y observar en directo, harán de Expoferretera toda una fiesta que año con año cobra más fuerza.

Las ventajas de poder hacer negocios en directo, profundizar relaciones con sus proveedores, buscar descuentos, precios ventajosos, plazos de pago, son otras ventajas que Expoferretera ofrecerá para convertir los vientos de crisis en oportunidad.

Demos un vistazo a algunas de los productos y retos que estarán en Expoferretera 2009.

La empresa Importaciones Camvi aprovechará la feria para hacer el lanzamiento de su nueva línea de productos automotrices Cyclo, importados de Estados Unidos.

Según Randall Campos, esta nueva línea ofrece una variedad amplia de productos como grasa líquida, limpiador para inyectores, silicón en spray, desengrasantes en spray, limpiadores de carburador, penetrantes, ceras y otra serie de productos.

“Es una línea que ofrece muchas ventajas a los ferreteros en cuanto a utilidad, y sobre todo porque ahora muchos talleres y mecánicos buscan de estos productos en los negocios ferreteros”.



Cyclo es la nueva línea de productos automotrices que Importaciones Camvi presentará en Expoferretera.

Además, la empresa Amanco aprovechará Expoferretera, para hacer el lanzamiento de varios productos novedosos. Entre ellos, las nuevas tabillitas de PVC Tablifort, además, tendrá Fusion, uno de los productos lanzados recientemente.



Tablifort será uno de los productos que Amanco lanzará en Expoferretera.

Sustitutos increíbles

En el mundo ferretero, los productos sustitutos juegan un papel importante, pues ante problemas, por ejemplo de escasez, son una alternativa que permite solucionar estos obstáculos del mercado.

En la empresa Productos Verdes saben de esto, por eso llevarán a Expoferretera su producto de polietileno de alta densidad y que permite construir estructuras que actualmente se hacen con concreto, madera o perling.



Este producto se adapta muy bien en estructuras que originalmente son construidas con madera, concreto o hierro y estará en Expoferretera.

Regístrese ya!

Registrarse con anticipación, le proporcionará además de su entrada gratuita, podrá tener anticipadamente su gafete de entrada, evitarse filas y quedará participando en la rifa de 4 iPod, y entre todos los que se registren anticipadamente se rifará una motocicleta.

Para registrarse visite la página:

HYPERLINK “<http://www.expoferretera.com>” www.expoferretera.com

Venga por los Expodólares

Cada empresa expositora, tendrá Expodólares que entregará a sus clientes al visitar su stand.

Los asistentes podrán canjear los Expodólares en la TIENDA FERRETERA por varios artículos promocionales y productos donados por los expositores. Cuantos más Expodólares adquieran los visitantes, más productos podrán adquirir.

Ventajas de asistir

- Encontrar nuevos productos y proveedores
- Comprar en el sitio
- Tener un contacto directo con los proveedores
- Identificar oportunidades de negocios
- Ampliar sus contactos
- Realizar contactos con proveedores internacionales
- Aprovechar descuentos especiales

Expoferretera está llena de retos y oportunidades, y para aprovecharlos solo hay que estar ahí...

Déjese retar por Expoferretera

Llegó el momento de entrarle a los retos de Expoferretera, pues hay para todos los gustos: para valientes, para osados, para ágiles, para expertos y no tanto, en fin para todos los ferreteros que quieran comprobar el poderío y las ventajas de los productos de los expositores.

¿Está preparado para frenar al “Malacrianza”? si es así, la empresa Masaca le da la oportunidad de domar a este toro...

Esta empresa estará presentando en Expoferretera su reto: “Gáñele al Malacrianza” y lo único que se necesita es fuerza, valentía y darse una vuelta por el stand de esta empresa.

Poder del metal

Capris presentará en Expoferretera las hojas de corte de Starrett bimetálicas, en una demostración en la que esta tecnología es capaz de cortar la madera sin importar que ésta tenga clavos atravesados, pues tiene la ventaja de cortar metal y madera al mismo tiempo.

Un producto ideal para que las ferreterías atraigan clientes como muebleros, artesanos, constructores y todos aquellos que están ligados al trabajo de la madera.

Reto Irwin

¿Qué tal le va manejando herramientas para madera? Si le va bien... tiene que probar el reto de Irwin, donde cada participante deberá hacer 4 agujeros en una pieza de madera en el menor tiempo posible. Estos agujeros deberán quedar perfectamente distribuidos de tal forma que un molde (ya establecido), calce perfectamente en ellos.

La persona que logre hacerlo en el menor tiempo posible es el ganador siempre y cuando el molde calce en los agujeros.

Clavos veloces

La empresa G&Q también ofrecerá el reto “Clavadores Hunter” para los que gustan de clavar con rapidez. Aquí el ganador será quien logre clavar en el menor tiempo, una cantidad determinada de clavos.

“A comer galletas”

Suva Internacional, premiará a los ferreteros que con una motosierra, consigan sacar de un tronco, la galleta de madera más delgada.



Las sierras bimetálicas de Starrett causan sensación entre quienes han presentado la demostración de cortar madera y metal al mismo tiempo.



XI EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...



Congreso Ferretero

Dos eventos simultáneos para tener ideas

24 al 26 de abril 2009 Pedregal
Pre regístrese en www.expoferretera.com

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

Expositores confirmados al 09/03/2009



Guía de Proveedores

EMPRESA	TELEFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa	2250-5656	2250-5781
Corporación Macavi S.A.	2293-1476	2293-4594
ACERO		
De Acero de C.V	2296-2384	2296-2384
AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION		
CoolSpot	San José: 2226-8071/Jacó: 2643-5256	
MULTIFRIO	Solarium: 2668-1140 / Huacas: 2653-6449	
ALMACEN		
Almacén Mauro	2220-1955	2220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO E INGENIERIA		
Esco	2242-2929	2232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehiculos	2295-0000	2295-0052
Purdy Motor	2287-4180	2287-4311
COMERCIO		
Central de Mangueras	2256-1111	2222-8513
CONSTRUCCION		
Comex	2288-5500	2289-8407
CONSTRUCTORA		
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
DEPOSITO DE MATERIALES		
Deposito de Materiales El Domingueño	2244-0571	2244-1766
Deposito El Rafaeleno S.A.	2263-4000	2263-4000
Deposito y Ferreteria Los Angeles	2262-3303	2237-4110
DISTRIBUIDORA		
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
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.	2293-3692	2293-4673
ELECTRICO		
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	
EQUIPOS DE LIMPIEZA		
German-Tec de Costa Rica	2220-0303	2220-0310
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos	2265-6500	2265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA	2234-0304	2234-0185

CLASIFICADOS

FERRERIA		
AG Almacenes González	2537-1515	2537-1638
AGELEC	2494-8996	2494-8996
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
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		
PLASTIMEX S.A. 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

Tiempos revueltos, tiempo de capacitar



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

Si de algo estoy segura es de que en baches económicos, como los que enfrentamos hoy, las oportunidades no han dejado de existir. Además, en este momento es cuando los empresarios están más concientes de la importancia de encontrar formas más eficientes para trabajar y tener personal creativo que sepa innovar en los procesos.

Dentro de este contexto, la capacitación juega un papel fundamental, básicamente, por dos motivos.

En primer lugar, un empleado

mejor capacitado será capaz de comprender la coyuntura que vivimos y podrá encontrar la forma de ser más productivo. Igualmente, también podrá generar ideas para reducir costos y ser realmente un ficha que contribuya a diferenciar a su empresa de la competencia.

Como consecuencia de lo anterior, está demostrado que quienes invierten en capacitación en tiempos de crisis, podrán volver a alcanzar sus metas de crecimiento mucho más rápido y tienen más probabilidades de convertirse en líderes del mercado.

Así que piénselo bien, el entrenamiento del personal de ventas y administrativo, ahora más que nunca debe ser un punto medular de su negocio, pues es inversión que tendrá un retorno importante. De igual forma, es una excelente manera de motivarlo e impulsarlo a dar lo mejor de sí.

Y si piensa bien las cosas, una recesión en el largo plazo puede tener un impacto positivo en su negocio, si verdaderamente se convierte en un incentivo para buscar formas de aumentar la competitividad de su personal y de la empresa.

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
Cablesa Group	Carlos Manuel Hidalgo	Presidente	2296 11 22	2296 10 59	N.D	N.D
Capris	Gerardo Gutiérrez	Director Comercial	2519 50 00	2232 85 25	7 2400	gerardogutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Coflex	Mauricio Coronado	Vicepresidente	5281 8389	N.D	N.D	mcoronado@coflex.com.mx
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	distribuidoragy@ice.co.cr
Iluminación Tecnolite	Alberto Carvajal	Gerente General	2256 89 49	2248 98 60	274 2120	tecnolite@racsa.co.cr
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
Indudi	Mainor Castro	Asesor Comercial	2293 54 54	N.D	N.D	N.D
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Phelps Dodge	Mauricio Soto	Gerente Comercia	2298 48 00	2293 41 50	10274 1000	mauricio_soto@pdic.com
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	irojas@tomilloslauruca.com
Tubo Decorativo Corporación S.A	David Tseng	Gerente General	2231 73 07	2220 24 00	N.D	dtseng@tudecocr.com

Eficiencia energética para todos

Caminamos juntos hacia la evolución



Según el Consejo Mundial del Agua, el consumo de energía en el mundo ha aumentado un 45% desde 1980, y se estima que aumentará un 70% hacia el año 2030. Para limitar los costos de la energía y su impacto sobre el medio ambiente, tendremos que aprender a adaptar y administrar el consumo de energía, los costos y los agentes contaminantes.

Schneider Electric puede reducir de un 10% a un 30% los costos de energía y emisiones de CO₂ de sus clientes. Nuestros productos, soluciones y servicios están presentes en cada eslabón de la cadena de valor en la energía de la construcción, la infraestructura y la industria, para asegurar el rendimiento y confort de los clientes, teniendo también en cuenta los asuntos del ambiente.

Make the most of your energy



Schneider Electric Centroamérica Tel: (506)2210-9400 Fax: (506)2232-0426

→ Rain Block

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



→ Polysil

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



→ Magnum

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

