



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

Especial **Hágalo Usted Mismo** P.17

Especial de **silicones y adhesivos** P.20

Una esquina de **250 clientes diarios** P.10

El Mar saca provecho a **15 mil vehículos** P.11



# ¡Nos fuimos de gira!

Exoferretera realizó su primera feria rural en San Carlos, con la llegada de los principales ferreteros de la zona y más allá. Un encuentro de negocios que busca consolidarse en Exoferretera 2010.

ISSN 1409-2301



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



DICIEMBRE 2009 / AÑO 14 / NO. 162

# Fosa Séptica y Tanques para Agua Potable



Sistema Completo



Alta Tecnología e Investigación



Durabilidad Comprobada



Alto Desempeño



**AMANCO**  
Más Innovación en Tuberías

Central Telefónica: 2209-3400 / La Asunción de Belén, Heredia  
www.amanco.cr / info.costarica@mexichem.com

**LANCO**

NUEVO PEGAMENTO DE POLIURETANO

**RhinoGlue**  
PEGA TODO CON TODO

Novedoso pegamento a base de poliuretano. El nuevo RhinoGlue pega materiales disímiles como cemento con metal, vidrio con madera, etc.

PIEDRA



CRISTAL



MADERA



PLÁSTICO



METAL



**FUERZA EPÓXICA**

100% resistente al agua

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



En nuestra  
próxima  
edición

ENERO

**TYT 163**

Ranking de  
Productos y  
Marcas

Las marcas y productos de mayor  
venta en las ferreterías...

Zona Sur...  
¡Allá vamos!

Cierre comercial:  
7 de Diciembre 2009

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

**Suscribese**

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

suscripciones@eka.net  
www.tytenlinea.com  
Tel. 2231-6722 ext. 152

**Circulación 5,000**  
ejemplares.

# CONTENIDO



Los ferreteros que se congregaron en la primera Expoferretera en San Carlos hicieron las delicias no solo con los negocios sino la diversidad que prepararon las empresas expositoras. P.27

## 9 PINCELADAS

### 14 EN CONCRETO

#### ESPECIAL: Hágalo Usted Mismo

Las aplicaciones de producto, así como trasladar una buena asesoría a los compradores, siguen siendo parte fundamental del éxito en ventas.

17 Intaco

18 La Casa del Tanque

### ESPECIAL DE SILICONES Y ADHESIVOS

20 Megalíneas

22 3M

### 24 PERFIL

Los clientes piden NEO

### 26 PRODUCTOS FERRETEROS

## 27 EXPOFERRETERA

### ¡Ciudad Quesada se llenó de Expoferretera!

Ciudad Quesada fue testigo del primer encuentro ferretero rural, cuando por primera vez Expoferretera reunió a empresarios y mayoristas de la zona.

## 30 EXPOFERRETERA

### Fiesta ferretera en San Carlos

Por primera vez, Expoferretera se fue de gira para la Zona Norte, y el Salón Parroquial de Ciudad Quesada se transformó en un centro de negocios ferretero, con empresarios que llegaron de todas las comunidades de este cantón.

**Hágase amigo  
de TyT en:**

**facebook**

**revistatyt ferreterias**

Estimada clientela y amigos;

El personal de TORNILLOS LA URUCA, quiere agradecer profundamente la lealtad y confianza que tuvieron en este año que terminó. Deseando que el año que inicia, la gracia y bondad de Dios inunde de bendiciones a cada uno de ustedes y a sus familias.

Son los deseos de la junta directiva, gerencias, personal administrativo y operativo de nuestra empresa:

*Feliz Navidad y prospero Año 2010*

TORHEMA S.A.



ECOR

LOCTITE

HA

NORTON

SATA

LA SOLUCIÓN EN TORNILLOS Y MÁS...

E-mail: telemercadeo@tornilloslauruca.net / www.tornilloslauruca.net

Dirección: Contiguo a Faco, La Uruca

Teléfonos: 2256-5212 / 2233-7563 / Fax: 2223-1763 / 2258-3909

**TORNILLOS**  
La Uruca

# Makita = alto rendimiento profesional

Por más de 25 años, Abonos Agro ha sido representante exclusivo de una de las marcas de herramientas que más calidad aportan al sector ferretero: Makita.

Hablar de las herramientas Makita, es hablar de una combinación de ventajas entre las que destacan su calidad, rendimiento, y el respaldo de Abonos Agro.

Manrique Jiménez, Gerente de la División Mayoreo Ferretería y Acabados (MFA) de Abonos Agro, indica que los distribuidores de Makita a todo lo largo del país poseen múltiples beneficios que la empresa les otorga.

"Les ofrecemos total apoyo a nivel de ferias, el servicio de nuestro Taller Móvil y de exhibición, el respaldo técnico que otorga Abonos Agro y una relación precio-calidad incomparable", advierte Jiménez.

Precisamente, sobre el Taller Móvil, Jiménez comenta que éste ha tenido mucha aceptación entre los clientes por los beneficios que otorga de reparación, capacitación y exhibición de productos.

Jiménez comenta que Makita es por mucho la marca líder en el mercado. "Además, de todos los beneficios que reciben nuestros clientes, el factor innovación hacen de la marca una de las preferidas en el sector".

Todos los fines de año, Abonos Agro aprovecha para mostrar las últimas novedades que ofrecerá Makita al mercado.

Son innovaciones que crean ventaja, que van desde sistemas inalámbricos con baterías de litio, hasta sistemas antivibración de los martillos demoledores o las mejoras constantes en los motores de combustión, o la implementación de motores de cuatro tiempos como en el caso de las motoguadañas, creando máquinas no solo más eficientes sino más amigables con el ambiente.

## Cada detalle cubierto...

Makita no descuida un solo detalle, por eso igualmente, en conjunto con Abonos Agro, también ha puesto mucho énfasis en la incursión de la línea de accesorios para herramientas eléctricas con productos como: discos de corte, cuchillas para router, brocas, puntas para taladro, entre otros accesorios.

"Makita está enfocada plenamente al mercado profesional, un mercado que exige productos de mucho rendimiento y que tengan una alta calidad", comenta Jiménez.

Makita cuenta con la línea completa de herramientas eléctricas: taladros, esmeriladoras, sierras circulares, pistolas de impacto, lijadoras, routers, y muchas otras, y su línea de herramientas inalámbricas.



El taller Móvil Makita otorga beneficios a los clientes de apoyo en ferias, reparación de herramientas para sus compradores, capacitación y exhibición.

## EVITESE LOS DOLORES DE CABEZA COMPRANDO HERRAMIENTAS DE CALIDAD



El alto rendimiento de las herramientas MAKITA hacen que su trabajo sea más sencillo y placentero, digno de un profesional.



Contamos con un gran stock de accesorios para toda la línea de productos MAKITA, los cuales cumplen con altos niveles de seguridad, encuéntralos en los principales distribuidores de Abonos Agro.

CENTRAL TELEFONICA TEL: 2211-5000

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

Mayoreo Abonos Agro: De Madisa 200 mts norte y 200 mts oeste.

Horario: Lunes a Viernes de 7:00 a.m a 5:30 p.m.



MAYOREO



Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

## Entre el optimismo y la diferenciación

realistas, no se puede esperar tener índices de crecimiento como los que se dieron en años como el 2006, 2007 e incluso 2008.

Con más optimismo, otro de los presentes saltó para indicar: "siento que todo el sector debemos apostar al 2010 como el año nuestro, como el año del repunte, como el año de la recuperación".

La respuesta no necesitó de palabras, sino de un asentimiento plagado de miradas francas alrededor de quienes estábamos en la mesa.

Bueno, y es que cuando empresarios que están directamente lidiando con el sector, que se enfrentan todos los días a atender y a buscar estrategias de atracción de clientes, no solo merecen toda nuestra credibilidad, sino todo nuestro apoyo, pues desde siempre hemos sido partícipes y partidarios de ideas y estrategias positivas que lleven a la superación empresarial.

Otro tema: "¿ya se fue a vivir con sus clientes?", fueron algunas de las frases que salieron del pasado

Congreso de Mercadeo y Ventas (CONMETAS), en las que el expositor daba a entender que en estos momentos en los que un pequeño detalle entre negocio y negocio hace la diferencia, es importante no solo conocer a los clientes para crear relaciones de valor, sino entenderlos mucho antes de que pongan un pie en el establecimiento.

En otras palabras, analice bien su zona de influencia, su zona crítica de ventas, y podrá traducir, por ejemplo, su estrategia en más ventas acertadas, antes de que le lleguen a comprar. Cuente cuántas construcciones hay en su zona, si son iniciales, intermedias o están en proceso de acabado. Obtenga una estadística, haga sus pedidos con base en esta información y después, vaya por sus clientes a ofrecer sus servicios y productos. Esto, es simplemente, no esperar a que sus compradores lleguen hasta el umbral de su ferretería.

Ya únicamente el servicio especializado que usted brinda en su negocio, no lo es todo...

## 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

### Foto de Portada

Hugo Ulate

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

### Circulación

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

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

- Home Depot anuncia apertura de 5 tiendas más
- Ferreteros dominicanos anuncian su feria
- Sylvania lanza nuevo destornillador
- Home Depot aumenta presencia en México
- Nuevos productos de tecnología LED de Tecno-Lite



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

Tel. 2231-6722 Fax. 2296-1876

Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica

## PINCELADAS

### ¿Cómo iniciar un negocio de ferretería?

Se debe tener temple para hacer que una empresa funcione, prepararse mental y económicamente y estar totalmente convencido de que no es mala idea lograr lo que se propone.

Hay que tener presente que la nueva empresa no va a generar utilidades por lo menos en un año, y saber que de cada 10 empresas 9 no llegan a los 2 años, por lo que se recomienda estar preparado constantemente para imprevistos y nuevas inversiones.

Estos son algunos tips primarios para iniciarse en el negocio ferretero: Tener un capital que cubra por lo menos el 90% del espacio destinado para el negocio. Iniciar con faltantes o "huecos" no es recomendable. Para una ferretería pequeña (menos de 100 m<sup>2</sup>) se recomienda arrancar con un capital inicial mínimo de 20 millones solo para invertir en producto.

Cuando vaya a adquirir inventario, asesórese bien sobre cuáles son las líneas de mayor venta y cuáles son las que otorgan mayor margen de utilidad. Esto lo puede llegar a conocer con la ayuda de un experto o bien, con una investigación de mercado de sus competidores.

Por tratarse de un negocio nuevo, es probable que de primera entrada, los proveedores no abrirán crédito, por lo que es importante, al

principio, buscar suplidores que tengan un mix amplio de productos. No puede faltar un estudio de factibilidad para determinar la necesidad del negocio y de productos en la zona que va a operar. Este estudio debe incluir datos demográficos de la área de influencia del negocio que indiquen cuántos son los clientes potenciales con los que se cuenta.

Tome en cuenta que el negocio ferretero es muy dinámico y la salida de productos nuevos es constante. Así que esté preparado para inversiones imprevistas de producto, pues lo que usted no tenga, su competidor ya lo tiene.

Una vez que los proveedores le abran el crédito, mantenga su cartera de pagos sana, pues esta condición hace que su empresa gane confianza en el sector.

Recuerde que cuanto más surtido esté su negocio, más serán sus ventas. Las categorías básicas recomendadas para una ferretería son: herramientas manuales, pintura, tornillos, accesorios eléctricos, herramientas eléctricas, tubería de menor tamaño y dimensiones básicas, fibras.

Fuente: Revista TYT y <http://www.parquetec.org>

**INCO**  
TODO EN ALUMINIO Y VIDRIO

**miraga**

Espejos y Pizarras

**AKRO**

Escobillas y tubos

**INTECH**

Niveles

**PEKOR**

Sistema de Repisas

**OSHA**

**ANTIPULGUE**

P.O. BOX 2521 Tel. (503) 2251-6000 Fax (503) 2227-0077 [inco@inco.com.sv](mailto:inco@inco.com.sv) [www.inco.com.sv](http://www.inco.com.sv)

## MACHETES IMACASA



## PINCELADAS

### Una “Esquina” bien surtida

Es lunes, cuando le preguntamos sobre la cantidad de clientes que recibía a diario, nos miró fijamente y nos indicó que “solo ayer domingo puse todas las fichas del 1 al 100, y antes de cerrar tuve que agregar 20 fichas más”.

Por eso, con certeza afirmó que aunque los fines de semana, los clientes bajan un poco, dice que de lunes a viernes recibe entre 200 y 250 clientes diarios.

Y es que para Denney Sánchez, Ferretero y Propietario de la Ferretería La Esquina, en San Rafael Abajo de los Desamparados, desde hace 15 años, el cliente que lo visita entre semana compran más para reparaciones mayores como cemento, perling y pintura, mientras que los fines de semana “llega la clientela que en esos días está en sus casas en busca de productos para reparaciones menores”.

Dice que le gusta mucho la ferretería por las oportunidades que va ofreciendo de conocer cada día más, además porque “es un negocio en el que se vende de contado, y simplemente cuando por alguna razón las ventas bajan, solo hay que ajustarse un tanto en la cantidad de mercadería pedida”.

Para este ferretero hay una filosofía muy clara: “el precio no lo es todo, aunque no deja de ser importante. Sin embargo, con que usted se asegure de tener de todo, un cliente urgido siempre estará agradecido de encontrar el producto, mucho más que refutar el precio que éste tenga”, asegura Sánchez.

En esta ferretería, los clientes encuentran no solo productos de ferretería y algunos materiales para construcción, con excepción de arena y piedra, sino que cosas como alimento para gallinas, confitería, refrescos, repostería, papas y plátanos, y según Sánchez los tiene por una razón muy sencilla: “no es por rentabilidad porque es muy pequeña, sino es para simplificarle las cosas a muchos clientes que además de venir a buscar un producto, vienen con hambre y para que no tengan que salir de aquí en busca de una pulpería, de una vez lo solucionan todo”.

La ferretería tiene un espacio cercano a los 500 m2 y junto a Sánchez, lo acompañan 5 colaboradores más.



Denney Sánchez, Propietario de la Ferretería La Esquina, asegura que para comprar productos cuenta con la asesoría de los clientes que le marcan la pauta, y con los buenos vendedores mayoristas.

### Un “Mar” herediano

El paso promedio de más de 15 mil vehículos al día, un parqueo de buena amplitud, además de mantener un esquema con productos diferenciados de la marca ACE para atraer una mayor cantidad de clientes, forman parte de los objetivos que desde hace cerca de dos meses, se trazó Cofersa, con la apertura de una tienda de Ferrerías El Mar, en Heredia.

Ubicada sobre la carretera que lleva a la Aurora de Heredia, en el Centro Comercial Plaza San Francisco, Gilberth Arias, su administrador, comenta que “no solo tratamos de que el cliente aproveche la comodidad del lugar sino nuestro servicio y productos diferenciados.. Acostumbramos a tener de todo en el área de ferretería”.

Arias que tiene 5 años de estar en el grupo, afirma que en promedio la tienda es visitada en promedio por 80 clientes al día.

“Abrir de 8 am a 7 pm, le ha facilitado la visita a muchos compradores porque cuando ya muchos competidores han cerrado, nosotros seguimos abiertos”, indica.

Arias asegura que aunque están un poco retirados del centro de la ciudad, “la ventaja que nos da el punto, es que ahora los clientes no quieren complicarse con presas y parqueos llenos, y eso ha atraído las visitas constantes”.

El negocio consta de 257 m2 y es atendido por Arias y tres colaboradores más.

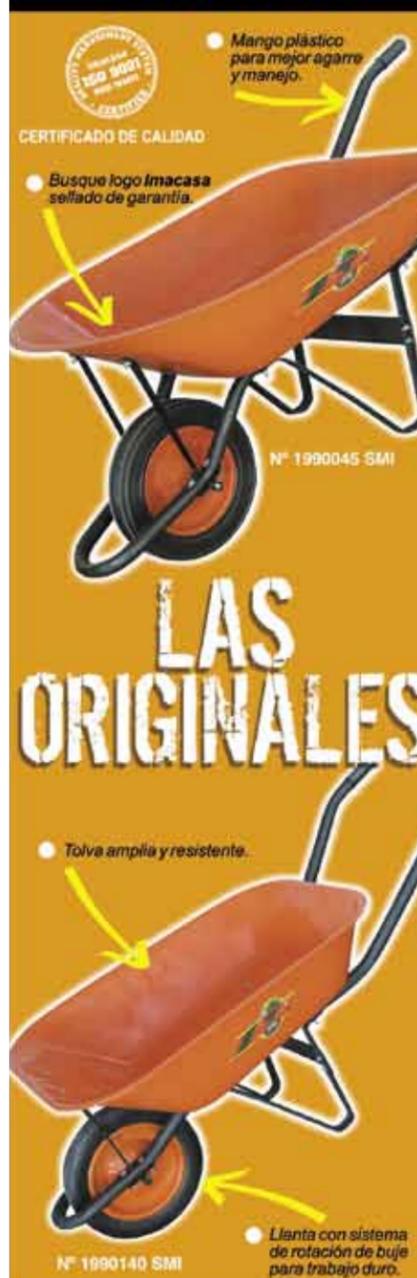
“El tránsito de vehículos es muy fuerte y muchos donde ven nuestro rótulo se han detenido y han hecho alguna compra, por eso esperamos que conforme avancen más días, vayamos creciendo más”, asegura este administrador, que viaja todos los días en su motocicleta desde Desamparados.

“Aunque el camino es largo, con ayuda de la motocicleta llego sin contratiempos, pues la puntualidad es un valor que los clientes agradecen”, indicó Arias, entre risas...



Marco Romero, Gerente General de Cofersa, y Gilberth Arias afirman que el surtido combinado con productos que solo se encuentran en sus tiendas, son fundamentales para incrementar el tráfico de clientes en la sucursal de Heredia.

## CARRETILLAS IMACASA



**PALAS CLASSIC IMACASA**

150 9001 CERTIFIED

Punta cuadrada profunda

Punta cuadrada plana

**LAS ORIGINALES**

Anillo de refuerzo para mayor seguridad

Asa nueva ergonómica para mejor agarre

Busque logo Imacasa sellado de garantía

Original hoja indestructible

**imacasa**

DESARROLLANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

MARCA ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA  
www.imacasa.com

## PINCELADAS

### Kativo lanza Protecto Clinic & Home

Se trata de una nueva pintura látex mate que contiene un agente neutralizante (BNA) que elimina virus, bacterias, hongos y moho, causantes de enfermedades como alergias, asma y enfermedades infecciosas como la influenza, neumonía, cólera, hepatitis, herpes, ántrax.

Según Rafael Díaz, Gerente General de Kativo, esta nueva pintura actúa de manera correctiva y preventiva "porque impide el crecimiento de estos virus y bacterias durante la vida útil de la pintura", que es de más o menos 5 años.

Esta pintura, por su alcalinidad, no permite la propagación de estos virus y bacterias, por lo que se recomienda para hospitales, centros de salud, incluso residencias y empresas. Viene en 8 colores y es una pintura para interiores.

El lanzamiento de este producto se hace en el marco de celebración de los 60 años que posee Kativo en Costa Rica.

"Esta es una muestra más de nuestra pasión por innovar y desarrollar productos de alta calidad, características que siempre han posicionado a nuestra compañía como líder en el mercado", indicó Díaz.

Kativo posee 22 tiendas especializadas en Costa Rica y 73 en Centroamérica.



Protecto Clinic & Home viene en 8 colores. Es una pintura que por su alcalinidad impide el crecimiento de virus, bacterias, hongos y moho, causantes de enfermedades como alergias, asma y enfermedades infecciosas como la influenza, neumonía, cólera, hepatitis, herpes, ántrax.

# Bienvenidos al mundo G & Q



## Un Negocio Ideal

**¡En G&Q, estamos preparados para enfrentar los retos del 2010!**

Somos un proveedor de soluciones integrales para su negocio. Hemos agregado nuevas líneas de productos, que puede solicitar a su agente de ventas de la zona, o por medio de nuestro servicio de telemercadeo.

Parte de nuestros productos lo conforman:

- Hunter, todo en herramientas manuales con garantía perpetua. Todos nuestros productos cumplen con los estándares más importantes del mercado norteamericano.
- Grifería de alta calidad y excelente acabado, construida en acero y bronce. Con amplio stock de repuestos. Garantía de 3 años.
- Poliducto desde 1/2" hasta 3" pulgadas.
- Plástico agrícola o para construcción. En medidas de 2 a 4 metros y de 1.5 a 3 metros ya extendido. Protección UV.
- PVC, contamos con una amplia gama de figuras de la mejor calidad, para todas sus necesidades.
- Máquinas para soldar, borners, amarras plásticas, entre otros.
- Plástico para paletizar, en medidas de 2", 4", 6", 9" y 12" y 18" pulgadas. También contamos con máquinas industriales para paletizar.
- Accesorios eléctricos. Contamos con cajas de registro, breakers, varillas cooper well, cable en todas las marcas, en fin, una extensa línea.

Deseamos a todos nuestros clientes que este año, se hayan visto cumplidas todas sus metas, y que el 2010 sea de logros rotundos, innovación y mucho trabajo.

**¡G&Q...un negocio ideal!**

**CONTÁCTENOS:**

Tel: (506) 2447-7886 • email: info@grupogyq.com • distribuidoragyq@grupogyq.com  
Del costado Sur del parque de San Ramón, 400 Oeste y 50 Sur. Alajuela, Costa Rica.

**www.grupogyq.com**  
www.distribuidor.com



# Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

- Pinturas Arquitectónicas e Industriales.



- Pinturas anticorrosivas.

- Revestimientos.



- Stuccos.

- Impermeabilizantes.

- Recubrimientos para madera.



- Acabados Automotrices.

- Adhesivos.

- Thinners.

- Solventes puros y mezclas.



Tels.: 2279-9555 / 2279-9993  
Fax: 2279-7762  
email: mobando@celcocr.com

**CELCO**  
es calidad

Posicionarme  
como empleador

## expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

9,10 y 11 Abril 2010

Hotel Barceló San José Palacio

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.

expocarrera

www.expoempleo.net

Para más información:  
Katherine Thomas  
Tel: (506) 2231-6722, ext.147

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

## Noticias de Centroamérica



### “Recuperación empieza a notarse”

Guatemala.- Osvaldo Rosales, Director de la División de Comercio Internacional de Comisión Económica para América Latina, estuvo en Guatemala y dio su opinión sobre la recuperación que empieza a darse en todos los sectores de la economía, no solo de ese país sino a nivel mundial.

#### ¿La crisis económica mundial tocó fondo?

– Sí, los datos indican que lo peor pasó y las curvas de recuperación empiezan a notarse. Eso está corroborado no sólo con las cifras de crecimiento de Estados Unidos en el tercer trimestre, sino por cifras previas de recuperación en Alemania, Francia y en Asia donde además de una China, que está creciendo alrededor del 9%, tenemos también una fuerte recuperación industrial en Singapur y Corea.

#### ¿Qué sectores se recuperarán primero?

– Las remesas están muy ligadas al sector de la construcción en Estados Unidos. La recuperación de ese sector va a ser relativamente lenta y por lo tanto no es factible esperar una mejora rápida. Los flujos de inversión extranjera directa también se van a recuperar de una manera lenta.

#### ¿Qué países de la región se encuentran mejor posicionados para superarse?

– Aquellos que hayan tenido la capacidad de ahorro durante el período de auge y que luego hayan llevado a cabo políticas anticíclicas y por lo tanto estén en condiciones de aprovechar los espacios de crecimiento que se estén gestando de aquí en adelante.

#### ¿Los tratados de libre comercio (TLC) nos fortalecen o nos hacen más vulnerables?

– Tener un acuerdo de libre comercio es mejor que no tenerlo en términos del impacto en los flujos de comercio. Si no tenía un acuerdo con Estados Unidos igual me iban a caer las exportaciones que estaba haciendo a ese mercado. Ahora la recuperación de Estados Unidos se está dando y aquellos países que tienen acceso preferencial generalizado a Estados Unidos como es el caso de los países centroamericanos, podrán ir aprovechando esos espacios.

Fuente: El Periódico, Guatemala.

NUEVO DURETAN  
ROJO OXIDO



DURETAN  
EL ORIGINAL

MEGA  
LINEAS

LÍDER EN ADHESIVOS  
Y SILICONES

Tel: (506) 2240-3616  
Fax: (506) 2240-2629  
Email: siltercr@racsa.co.cr  
www.megalineas.com  
Tibás, San José, Costa Rica



**6, 7 y 8 mayo 2010 Torre Geko, 4to y 5to piso Real Cariari**  
 Horario: Jueves y Viernes: 11:00 a.m a 8:00 p.m  
 Sábado: 11:00 a.m a 6:00 p.m

## Entrada de Cortesía

Expoferretera Internacional es el punto de encuentro de los más importantes proveedores del sector, los compradores con alto poder de decisión y principales participantes del mercado de ferretería y materiales de construcción.

Usted y su equipo de trabajo son nuestros invitados especiales, para ingresar a Expoferretera 2010 durante los tres días de la feria, en forma gratuita, es indispensable presentar esta invitación con todos los datos completos en la entrada de la feria y podrá ingresar gratuitamente.

¿Desea que le enviemos su Gafete con el que podrá ingresar gratuitamente al evento todos los días y recibir trato VIP en la entrada?

Regístrese anticipadamente en [www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com) o completando este cupón con sus datos y enviándolo antes del 10 de abril de 2010 al fax (506) 2296-1876.

Ejecutiva de Evento: Katherine Thomas • Tel.: 2231-6722 Ext. 147  
 E-mail: [katherine.thomas@eka.net](mailto:katherine.thomas@eka.net)

Nombre y apellido: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_  
 Empresa: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 Apdo: \_\_\_\_\_ Cod: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_  
 Actividad de la empresa: \_\_\_\_\_  
 Desea suscripción a la revista TYT? SI  NO   

Nombre y apellido: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_  
 Empresa: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 Apdo: \_\_\_\_\_ Cod: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_  
 Actividad de la empresa: \_\_\_\_\_  
 Desea suscripción a la revista TYT? SI  NO   

Nombre y apellido: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_  
 Empresa: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 Apdo: \_\_\_\_\_ Cod: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_  
 Actividad de la empresa: \_\_\_\_\_  
 Desea suscripción a la revista TYT? SI  NO   

Nombre y apellido: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_  
 Empresa: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 Apdo: \_\_\_\_\_ Cod: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_  
 Actividad de la empresa: \_\_\_\_\_  
 Desea suscripción a la revista TYT? SI  NO   

Nombre y apellido: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_  
 Empresa: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 Apdo: \_\_\_\_\_ Cod: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_  
 Actividad de la empresa: \_\_\_\_\_  
 Desea suscripción a la revista TYT? SI  NO   

Nombre y apellido: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_  
 Empresa: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 Apdo: \_\_\_\_\_ Cod: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_  
 Actividad de la empresa: \_\_\_\_\_  
 Desea suscripción a la revista TYT? SI  NO   

Esta entrada de cortesía es dirigida a Propietarios Gerentes, Proveedores, Administradores, Departamento de Compras.  
 Entrada Múltiple

# Especial de Hágalo usted mismo



## Repello de ahorro en costos y tiempo

Gerardo Antonio "Toño" Marchena, Proveedor de la Ferretería Jiménez y Chaverri, de Santa Cruz, consulta

## ¿Qué es el Repemax Proyectable y cuáles son sus aplicaciones?

Según la Ingeniera María Amalia Trejos, de INTACO, es un mortero industrializado diseñado para ser aplicado con máquina proyectora. Tiene la capacidad de ser aplicado en espesores hasta de 3 centímetros.

Como ventaja principal está la rapidez de colocación, lo que redundará en un ahorro de tiempo y costos para cualquier construcción o compañía constructora.

"El porcentaje de rendimiento que puede aumentar en la obra, es de más de un 60%, además de que reduce los costos de mano de obra", dice Osvaldo Ramírez, Jefe Categoría Morteros, de INTACO.

La máquina permite no solo hacer repellos verticales, sino aplicar en cielorrasos e incluso se puede colocar en superficies inclinadas, pero

no está diseñado para recibir tránsito, por lo que no se podría aplicar en pisos.

Una de las ventajas que también otorga la máquina es la adecuada y exacta dosificación del agua y mezcla del producto.

"Cuando el agua se tiene que aplicar manualmente, pueden darse variaciones que al final, pueden afectar e incidir directamente en el desempeño del mortero, y esto no pasa con la máquina", afirma Trejos.

Se recomienda que antes de aplicar el producto la superficie esté limpia, posteriormente hacer las maestras, luego se aplica el producto y se codalea para darle uniformidad. Finalmente, para el acabado es recomendable una llaneta de hule.

### Paso a paso



1

Este mortero se aplica con la máquina Monomix FU, de la que INTACO cuenta con toda la información y la accesibilidad para adquirirla.



2

El Repemax Proyectable, con la ayuda de la máquina, brinda una reducción significativa en el tiempo de colocación.



3

Repemax Proyectable



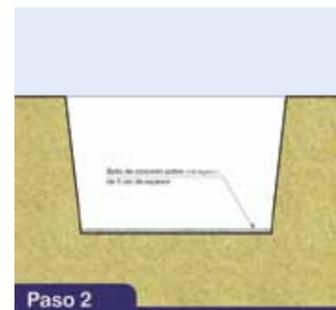
4

Acabado final

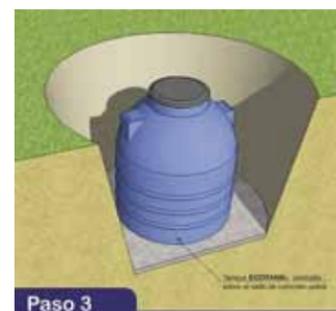
# Instalación de una fosa séptica



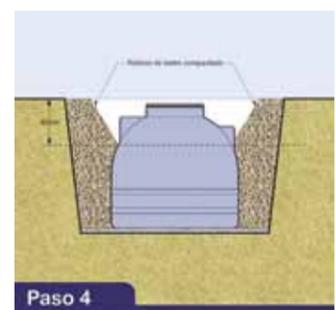
Excavar un hoyo con las dimensiones del tanque ECOTANK, dejando un mínimo de espacio de 30 cm., alrededor del mismo en la base del hoyo y 10 cm más de profundidad.



Vierta en el fondo del hoyo una capa de concreto pobre de 5 cm, de espesor cuidando que no queden puntas o filos expuestos que pudieran dañar el fondo del tanque ECOTANK. La superficie debe quedar totalmente nivelada.



Coloque el tanque dentro de la excavación centrado sobre el sello de concreto pobre, procurando que no se derrumben las paredes laterales del hoyo. Una vez colocado el tanque, llénelo inmediatamente con agua y al finalizar coloque la tapa.



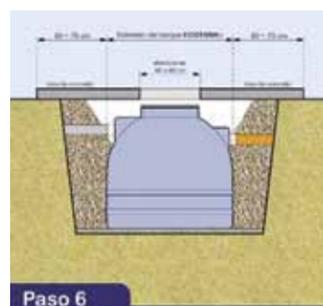
Proceda a rellenar y compactar con lastre los espacios alrededor del tanque en capas de 20 ó 30 cm, hasta llegar a unos 40 cm, por debajo de la tapa. A partir de ahí, se puede seguir rellenando, pero cuidando de no compactar directamente sobre el tanque.



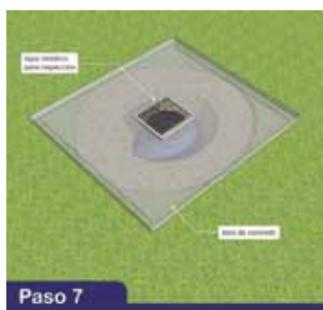
Coloque la tubería de conexión respectiva, según el uso que se le vaya a dar al tanque (fosa séptica o sistema). Además, instale en la parte superior del tanque una tubería de ventilación de unos 38 mm (1 1/2) de diámetro como mínimo y ubique la salida hacia el exterior tomando las precauciones para que no vaya a obstruirse.



Bernal Vega, Administrador de la Ferretería Playa Hermosa, consulta sobre las instrucciones para la instalación de una fosa biológica y tanques cisternas



Cubra la excavación con una losa de concreto armado de 10 cm de espesor para distribuir cualquier carga aplicada sobre la misma. La losa debe extenderse unos 60 ó 70 cm hacia fuera de los bordes del tanque. Deje en el centro de la losa un agujero de 60 X 60 cm, que debe coincidir con la tapa de la fosa.



Instale una tapa metálica en la abertura de la losa.

# eco tank®

*El mejor tanque!*

- 100% POLIETILENO VIRGEN
- MATERIA PRIMA APROBADA POR F.D.A. (U.S.A.)
- CON FONDO REFORZADO, HIGIENICOS Y DURABLES
- TECNOLOGIA DE AVANZADA
- ACCESORIOS INCLUIDOS
- CALIDAD SUPERIOR CON GARANTIA DE FABRICA
- ALTA RESISTENCIA Y FLEXIBILIDAD
- FACIL INSTALACION



Distribuidos por:



Encuéntrelos en la mejores ferreterías del país.

[www.lacasadeltanque.com](http://www.lacasadeltanque.com)  
[info@lacasadeltanque.com](mailto:info@lacasadeltanque.com)

Costa Rica • Nicaragua • Honduras • Panamá

# Especial de Silicones y Adhesivos



## ¡Adiós a los rastros de silicón!

Arturo Acevedo, Propietario de Ferretería Miravalles, en Guayabo de Bagaces, consulta:

## ¿Qué es el Silicone Eater, cómo funciona y cuáles son sus aplicaciones?

Victor Cordero, Gerente de Ventas de Mega Líneas, distribuidor exclusivo de este producto, indica que "se trata de un producto que sirve para la remoción del silicón que ya ha sido aplicado, y donde se requiere que las superficies queden limpias y libres de rastros, para una nueva aplicación de silicón, o simplemente limpiar la superficie del todo".

Por lo general, es difícil conseguir que no queden rastros de silicón, sin tener que dañar las superficies, sin embargo, "el Silicone Eater, no solo elimina cualquier huella de silicón sino que deja las áreas listas y en su estado normal para realizar otros trabajos".

### Materiales



Silicone Eater



Espátula

### Aplicaciones

1- Remueva todo lo que pueda con cutter o preferiblemente con espátula, los residuos de silicón que quedan en la superficie.

2- Aplique el Silicon Eater con pistola, a lo largo de todo el residuo que quedó en el área y que no pudo ser removido con la espátula.

3-Después de esperar de 2 a 4 horas dependiendo de la superficie, puede retirar el residuo de silicón con la espátula y limpiar la superficie, y queda lista para cualquier otra aplicación.



Con este producto se facilita remover los sellos en fregaderos, superficies de mármol, granito, cerámica, imitación mármol, ideal para retirar sellos viejos en lavatorios, aluminio y vidrio en ventanas y puertas y sellos en general. Además, puede aplicarse en forma vertical.

Silicone Eater viene con su propia tapa para protegerlo y poder usarlo nuevamente.

AL FIN LLEGARON DESDE INGLATERRA  
LOS MEJORES Y VERDADEROS ADHESIVOS DEL MERCADO

PRODUCTOS PARA CUALQUIER APLICACIÓN



Pink Grip La mejor y más fuerte adhesión instantánea sin sujeción mecánica.



Ideal para molduras (cornisas, rodapiés, guarniciones)  
No ataca el estereofom. Excelente desempeño.



El mejor Adhesivo y sellador multisustrato. Cura bajo agua. Anti hongos. No mancha el mármol.



Presentaciones en cartucho y blister  
ALTA TECNOLOGÍA INNOVADORA

Tel: (506) 2240-3616 • Fax: (506) 2240-2629 • Email: siltcr@racsa.co.cr • www.megalineas.com • Tibás, San José, Costa Rica

# Soluciones de 3M en el área de selladores

Tenemos 4 familias de selladores, todos amparados bajo la marca "Scotch Seal" Silicones, Acrílicos, Poliuretanos

Entre los silicones tenemos:

### Silicona Acética con fungicida y Silicona Neutra

#### El Scotch seal 430

Es un Adhesivo/Sellador de silicona que cura con el ambiente, desprendiendo un característico olor a vinagre. Está especialmente indicado para: Sellado y Pegado de vidrio y aluminio, porcelanas, materiales esmaltados o vítreos. No puede pintarse. No resiste tránsito. No adhiere sobre superficies porosas. Tenemos la silicona acética 430 en color transparente, negro y blanco. Asimismo 3M tiene la silicona Neutra 440.

Es un Adhesivo/Sellador de silicona de cura neutra que vulcaniza en contacto con el ambiente. Está especialmente indicado para:

Sellado y Pegado de la mayoría de los sustratos, inclusive los porosos. No puede pintarse. No resiste tránsito

La silicona neutra la tenemos disponible en color bronce y aluminio. La silicona 3M Scotch Seal 440 neutra esta indicada especialmente para la industria del vidrio pues es ideal por su color bronce y aluminio para el sellado perimetral del vidrio con el aluminio.

### Acrílicos

#### Scotch Seal 360

Sellador acrílico monocomponente, para el sellado de juntas con una capacidad de movimiento máxima de 10%, buena resistencia a la intemperie y radiación UV.

Su curado es por secado y evaporación. Ya curado, es pintable.

Scotch-Seal™ 360 es apropiado para el sellado de juntas de conexión de movimiento moderado entre estuco, concreto, albañilería, aluminio anodizado, yeso y madera, como marcos de puertas y ventanas, tabiques, pasos a través muros y cielos. Asimismo se utiliza con éxito en sellado de grietas, pasos de ductos a través de muros y como sello acústico. Este producto viene en color blanco.

### Poliuretanos

#### Scotch Seal 550

Los selladores adhesivos de poliuretano 3M Scotch Seal son productos de una parte que curan con la humedad ambiente, los cuales forman uniones elásticas, permanentes. Unen una gran variedad de materiales incluyendo plásticos, aluminio, acero y madera.

Entre las aplicaciones mas importantes para el sellador de poliuretano 550 tenemos:

Hojalatería, canoas, juntas de expansión de concreto, juntas de impermeabilización, unión de paneles metálicos, sellado de juntas, pisos de parquet, carrocerías Industriales, etc.

Nuestro poliuretano viene en un tubo de aluminio garantizando la calidad del producto y además tiene una dureza (resistencia al impacto) muy alta y gran flexibilidad lo que hace que sea el poliuretano mas completo en el mercado ferretero. Tenemos disponible el color blanco/gris y negro en cartuchos de 310 ml y salchichas de 600 ml.

#### 3M™ 5010 Poliuretano

Adhesivo Multipropósito para la construcción, es un adhesivo de un solo componente de rápido curado que forma una adhesión rígida y permanente.

3M 5010 se adhiere a una amplia variedad de materiales incluyendo maderas, paneles de espumas, concretos, fibra de vidrio, etc. Actualmente se utiliza con mucho éxito en la zona de Sarchi para múltiples aplicaciones en muebles de madera. Asimismo lo están utilizando para pegar concreto a madera, para pegar rodapiés, cornizas, etc.

Color Transparente, presentación de cartucho de 310 ml

Por todo lo anterior 3M sin duda es una empresa de renombre que ofrece una amplia gama de soluciones en selladores para el mercado ferretero costarricense.



Patrick Gonzalez, especialista de Ventas  
Division Industrial, 3M Costa Rica



# Todo el poder de sellado

**Aplicaciones:**  
Pegado de piezas de madera a concreto  
Pegado de rodapiés  
Pegado de cornizas  
Para fabricación de muebles en general

Para cualquier superficie busque siempre selladores calidad 3M

Para mayor información:  
8000-INNOVA (800-046-6682)



PERFIL

# ¡Los clientes piden Neo!

Por: Importaciones Vega

Ferreteros que ya cuentan en sus negocios con la calidad de las herramientas Neo, hablan de su rendimiento y de su ventaja precio - calidad.

Importaciones Vega como distribuidor exclusivo de las herramientas Neo, ha llevado este producto por todo el país, Los clientes hablan y son testigos de la rentabilidad, rendimiento, calidad que otorgan estas herramientas.



William y Alvaro Viquez, de Ferretería Viquez Murillo Alvaro, de Santa Rosa de Poco Sol.

"Neo ha sido una herramienta que nos ha traído muchas ventajas en el negocio, por su calidad, ya que los clientes se han visto atraídos por su rendimiento".

"Son herramientas fáciles de vender por el respaldo que ofrece Importaciones Vega con repuestos y asesoría. Ha sido una ventaja contar con la línea Neo en el negocio".



Marvin Villalobos, Propietario del Taller Villalobos, de Metalmecánica, de Ciudad Quesada.

"Neo es una herramienta como ninguna. Tengo ya más de 3 meses de usarla para trabajo pesado y ha respondido muy bien. En un taller se necesita mucho rendimiento y resistencia, y Neo tiene lo que requerimos".



Mínor Porras, de Electro Servicios González Herrera, de Venecia de San Carlos.

"Neo son herramientas de muy buena calidad, a un precio muy accesible, lo que ha hecho que muchos clientes ya estén usando estas herramientas.

"Recomiendo Neo para cualquier ferretero que quiera ofrecer productos de alto rendimiento, a buen precio".



## RESPALDO

Una herramienta de poder le da un cliente satisfecho.  
Una herramienta de resistencia le disminuye las devoluciones.  
Y si además ofrece garantía y respaldo le asegura la fidelidad del cliente.

**NEO... para trabajo pesado.**

Con la garantía y respaldo de Importaciones Vega S.A.

**Importaciones Vega**  
La Respuesta del Ferretero  
impovega@racsa.co.cr  
Tel: 2494-4600 / Fax: 2444-8351

## PRODUCTOS FERRETEROS



Escalera

**Distribuye: INCO**  
Tel.: (503) 2251-6000



Sensores de presencia en modalidades de muro, placa, cielo, parche y empotrado.

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



Lámpara con sensor de presencia, para uso exterior. Producto de Tecno-Lite Aplicaciones.



Versaflame Dremel, para pirograbar, soldar estaño, para trabajos en acrílico, PVC, soldar cobre, trabajar alhajas.

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



Cortadora de cerámica eléctrica 110 Voltios, 500 Wats. Para cortar en húmedo. Diámetros de cerámica hasta 40 cm. Marca Total Tools.

**Distribuye: Proveeduría Total**  
Tel: (506) 2219-3232



Canteadora cepilladora. Motor 2Hp, 110 Voltios. Especialmente, para marcos de 1" X 4" y 1" X 6" en madera suave. Marca Total Tools.



Cajas de herramientas y organizadores. Línea económica y profesional. Marca Tactix.

**Distribuye: Rosejo**  
Tel.: (506) 2296-7670



Juego de cubos industrial. 108 piezas de 1/2", 1/4", con cubos de profundidad. Marca Starex.

**Distribuye: Arfosa**  
Tel.: (506) 2285-2260

# ¡Ciudad Quesada se llenó de Expoferretera!

## EXPOSITORES

San Carlos.- Ciudad Quesada fue testigo del primer encuentro ferretero rural, cuando por primera vez Expoferretera reunió a empresarios y mayoristas de la zona. Estas fueron las empresas expositoras que estuvieron en Expoferretera San Carlos, en el Salón Parroquial de Ciudad Quesada.



**3M Costa Rica**

Contacto: Cristian Jiménez, Representantes de Ventas  
Teléfono: (506) 2277-1160



**Arfosa**

Contacto: Arnoldo Fonseca, Gerente General  
Teléfono: (506) 2285-2260  
enfoque@racsa.co.cr



**Atiko World S.A.**

Contacto: Carlos Espinoza, Gte. de Ventas  
Teléfono: (506) 2232-1496



**Cofersa**

Contacto: Armando Salazar, Gte. de Ventas  
Teléfono: (506) 2205-2525



**DIHASA**

Contacto: Víctor Araya, Director General de Operaciones • Teléfono: (506) 2233-9925



**Grupo Ferretero G&Q**

Contacto: Greivin López, Gte. Gral.  
Tel: (506) 2427-7886



**Impersa**

Contacto: Mauricio Orozco, Gerente General  
Teléfono: (506) 2218-1110



**Importaciones Vega**

Contacto: Rafael Vargas, Gerente General  
Teléfono: (506) 2494-4600

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA  
[www.imacasa.com](http://www.imacasa.com)



Según Ranking de Mayoristas, Revista TYT, Septiembre 2009

[www.tytenlinea.com](http://www.tytenlinea.com) • TYT DICIEMBRE 09 27

# Expositores Expoferretera San Carlos



**Importaciones y Exportaciones El Oriente**  
 Contacto: Adriana Alpizar, Encargada de Importaciones  
 Teléfono: (506) 2445-5003



**Mas Seguridad**  
 Contacto: Marcel Cardon, Gerente General  
 Teléfono: (506) 2253-7892



**Megalíneas**  
 Contacto: Rigoberto Salazar, Supervisor de Ventas  
 Teléfono: (506) 2240-3616



**Productos Verdes**  
 Contacto: David Barboza, Presidente  
 Teléfono: (506) 2288-1382



**PROGEN**  
 Contacto: Mario Murillo, Asesor Comercial  
 Teléfono: (506) 2262-2959



**Proveeduría Total**  
 Cotacto: Francisco Herrera, Gerente General  
 Teléfono: (506) 2219-3232



**Reposa**  
 Contacto: Raúl Pinto, Gerente General  
 Teléfono: (506) 2272-4066



**Rosejo Comercial**  
 Contacto: Rodrigo Martínez, Gte. de Ventas  
 Teléfono: (506) 2296-7670



**Tecno-Lite**  
 Contacto: Alberto Carvajal, Gerente General  
 Teléfono: (506) 2235-6061



**Florex**  
 Contacto: Silvia Elenea Chaves Quesada, Vicepresidenta • Tel: (506) 2447-2323

**Fuentes Ornamentales**  
 Contacto: Bernal Pohlund M, Gerente General  
 Tel: (506) 2282-1039



# expo FERRETERA internacional

Expositores, congresistas y visitantes internacionales estarán también presentes en la edición No.12 de este gran evento.

- ✓ 2000 Productos Nuevos
- ✓ 210 Stands
- ✓ 100 Demostraciones
- ✓ 4 Charlas en Congreso Ferretero



Expositores confirmados al 01 de diciembre 2009



6, 7 y 8 mayo 2010 Torre Geko, 4to y 5to piso Real Cariari  
[www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com) Tel.: (506) 2231-6722 ext147

Pre-regístrese y obtenga su entrada gratuita en:  
[www.expoferretera.com](http://www.expoferretera.com)

# Fiesta ferretera en San Carlos

Por primera vez Expoferretera se fue de gira para la Zona Norte, y el Salón Parroquial de Ciudad Quesada se transformó en un centro de negocios ferretero, con empresarios que llegaron de todas las comunidades de este cantón.

**EL  
FERRETERO**



Leovigildo Mena (izquierda), Propietario de Ferretería Veracruz, de Veracruz de Pital, con uno de los vendedores de Grupo Ferretero G&Q.



Ana Daisy Barrantes y Javier Murillo, Propietarios de Ferretería Murba, de Río Cuarto de Grecia, con uno de los vendedores de Importaciones Vega.



Rodolfo Rojas, Proveedor y Carlos Badilla, Propietario de IB Comercial de Palmares.



Juan Pablo Campos (izquierda), de la Ferretería San Isidro Labrador, en San Mateo de Alajuela, en el stand de Grupo Ferretero G&Q.



Ricardo Mejías (centro) y, Roberto Carlos Arrieta, Propietarios de Centro Ferretero Arneval, en negociaciones con el Agente Vendedor de Dihasa.



Roy Mejías, Administrador y Roberto Rojas, Proveedor, de la Cámara de Cañeros de San Carlos.



Oscar Vargas (derecha), Propietario de Ferreterías de Grecia, con el Agente de Ventas de Tecno-Lite.



Susan Vargas y Salvador Viquez, Propietarios de Ferretería La Perla, de Pital de San Carlos, con Douglas Chaves, Asesor de Ventas de Importaciones Vega.



Vinicio Hernández, Propietario de Ferretería Santa Clara, en Santa Clara de Ciudad Quesada, en el stand de Importaciones Vega.



Mario Monge, Propietario de Autodecoración 2M, de Ciudad Quesada.



Yalicsa Zamora, Proveedor de la Ferretería Zamora y Vargas, de Santa Rosa de Poco Sol, junto a Douglas Chaves, Vendedor de Importaciones Vega.



Freddy Rodríguez, Propietario de Ferretería Rojas y Rodríguez, de Ciudad Quesada.

Sección patrocinada por:

LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL AGRÍCOLA  
[www.imacasa.com](http://www.imacasa.com)

Según RankIng de Mayoristas, Revista TYT, Septiembre 2009



LÍDERES EN HERRAMIENTA MANUAL DE JARDINERÍA  
[www.imacasa.com](http://www.imacasa.com)

Según RankIng de Mayoristas, Revista TYT, Septiembre 2009.



EMPRESA	TELEFONO	FAX
<b>ELECTRÓNICA</b>		
CABLES DE COMUNICACIÓN	2248 23 52	2248 23 56
<b>ABRASIVOS</b>		
3M COSTA RICA	2277 11 60	2260 38 38
ABONOS AGRO	2212 9300	2255 3338
CAPRIS	2519 50 00	2232 85 25
CEL INTERNACIONAL	2432 58 68	2440 18 39
IB INDUSTRIAL	2452 12 50	2452 23 57
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
SUVA INTERNACIONAL	2257 55 50	2257 55 51
<b>ACABADOS Y CONSTRUCCIÓN</b>		
ABONOS AGRO	2212 9300	2255 3338
FORJAITAL	2244 86 86	2244 76 76
FUENTES ORNAMENTALES	2282 10 39	2203 82 23
PRODUCTOS VERDES	2288 13 82	2228 49 45
<b>ACCESORIOS ELÉCTRICOS</b>		
ABONOS AGRO	2212 9300	2255 3338
AEA	2255 36 19	2257 31 55
EATON ELECTRICAL	2247 76 09	2247 76 83
ILUMINACIÓN TECNOLITE	2256 89 49	2248 98 60
TUBO DECORATIVO CORPORACIÓN	2231 73 07	2220 24 00
CONINCA	2231 75 36	2231 74 81
DISTRIBUIDORA FERRETERÍA MARÍN	2248 94 32	2248 92 81
DISTRIBUIDORA TANIA BY KOBY	2289 87 82	2288 27 74
<b>ACCESORIOS ELÉCTRICOS GALVANIZADOS</b>		
IMPORTACIONES INDUSTRIALES	2244 40 44	2244 27 00
MASACA		
<b>ADITIVOS Y SELLADORES</b>		
IMPERSA	2218 1110	2218 1107
RENTECO	2257 43 73	2257 43 87
<b>AISLAMIENTOS</b>		
ABONOS AGRO	2212 9300	2255 3338
DISMATEC	2292 01 84	2229 01 47
<b>ALQUILER DE EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN</b>		
DISTRIBUIDORA LARCE	2221 11 00	2255 21 65
<b>ARTÍCULOS P.O.P</b>		
PRODUCTOS SERIGRÁFICOS DEL ESTE	2245 29 29	2285 43 33
<b>AUTOMOTORES</b>		
AUTOMOTORES DINASTÍA	2232 42 42	2232 42 36
IMPORTACIONES CAMVI	2260 85 94	2260 85 97
IMPORTACIONES RE/RE	2240 20 10	2236 65 16

EMPRESA	TELEFONO	FAX
<b>CABLES</b>		
AUDIO ACCESORIOS	2218 14 39	2219 27 18
<b>CABLES DE ACERO</b>		
ABONOS AGRO	2212 9300	2255 3338
NT CENTROAMERICA	2293 70 07	2239 20 14
<b>CAJAS FUERTES</b>		
MAS SEGURIDAD	2253 78 92	2282 87 61
<b>CERRAJERÍA, CERRADURAS</b>		
ATIKO WORLD	2232 14 96	2220 44 27
<b>CONECTORES FLEXIBLES</b>		
JOHN GUEST	(973) 808 5600	(973) 808 2098
<b>DECORACIÓN</b>		
DISTRIBUIDORA DE HIERRO Y ACERO	2233 99 25	11/1/2223
EB TÉCNICA DE COSTA RICA	2210 89 60	2234 88 53
CANET	2225 22 95	2225 73 24
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
<b>ESTANDERÍA INDUSTRIAL</b>		
VERTICE	2256 60 70	2257 46 16
<b>EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y VIAL</b>		
JOMART	52(444)824 5533	01800 7181646
<b>EQUIPO ELÉCTRICO</b>		
HIDROTICA	2224 97 73	2224 98 83
<b>FABRICANTES DE MUEBLES</b>		
D' METAL	2225 15 15	2234 63 96
<b>FERRETERÍA</b>		
COFLEX	(52)81 8389 2800	(52)81 8389 2810
FLEXIMATIC	(5233) 35401050	(5233) 3540 1065
PROVEDURÍA TOTAL FERRETERA	2219 32 32	2259 12 96
PROMATCO CENTROAMERICANA	2296 80 00	2232 78 50
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
UNIDOS MAYOREO	2275 88 22	2275 06 47
ROSEJO	2296 76 70	2232 00 48
<b>FERRETERÍA, AUTOMOTRIZ, INDUSTRIAL</b>		
HIDROCA	2290 04 04	2290 04 07
<b>FITINERÍA</b>		
REHAU	(461) 618 8000	(461) 618 803
<b>GRIFERÍA</b>		
ICEC	2213 50 50	2213 50 51
MAPAR CONSULTORES	2228 32 32	2228 32 32
GRUPO IMPORTADOR ORIENTE	2290 67 87	2290 67 89
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
GRUPO XIFER	33 3666 18 86	33 3666 18 85

EMPRESA	TELEFONO	FAX
<b>HERRAMIENTAS</b>		
FESTACRO	2447 78 86	2447 78 86
WRIGHT TOOL	2203 21 13	2203 21 13
IMACASA	2293 36 92	2293 46 73
SCHNEIDER ELECTRIC	2210 94 00	2232 04 26
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
T DEPOT	(507) 431 11 96	(507) 431 11 97
COFERSA	2205 25 25	2205 24 26
<b>HERRAMIENTAS Y SUMINISTROS PARA FERRETERÍA</b>		
IMPORTACIONES VEGA	2494 46 00	2494 0930
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
<b>HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA</b>		
JYG IMPORTACIONES	2258 66 21	2256 44 76
VEDOBA Y OBANDO	2221 98 44	2223 32 16
TRANSFESA	2210 8900	2291 0731
ORTIZ MOTOR	2222 87 22	2221-1212
<b>HERRAMIENTA AUTOMOTRIZ Y ACCESORIOS PARA PINTURA</b>		
ARFOSA DE LA UNIÓN	2285 22 60	2285 22 60
<b>ILUMINACION</b>		
BANVIL DOS MIL	2232 23 50	2296 0822
ELECTROVÁLVULAS	2285 26 85	2285 28 85
IRWIN	2524 15 22	1524 16 22
<b>LÁMINAS DE MELAMINA</b>		
GYPTRAN Y MELAMINA	2232 16 66	N.D
<b>MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN</b>		
AMANCO TUBOSISTEMAS	2209 34 00	2209 32 09
<b>MEZCLADORAS DE CONCRETO</b>		
MEZCLADORAS VIQUEZ	2430 27 27	2430 29 82
<b>PRODUCTOS DE LIMPIEZA</b>		
DISTRIBUIDORA FLOREX	2447 23 23	2447 32 48
<b>PERFILES DE ACERO</b>		
DE ACERO	2231 93 58	2296 45 47
L'ACERO ENREJADO	N.D	2239 30 21
<b>PINTURA</b>		
RUST/ OLEUM CORPORATION	847 816 2469	847 816 2441
CELCO DE COSTA RICA	2227 95 55	2279 77 62
LANCO HARRIS	2438 22 57	2438 21 62
SUR QUÍMICA	2211 34 00	2256 06 90
<b>PINTURAS EN AEROSOLES</b>		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29

EMPRESA	TELEFONO	FAX
<b>PINTURAS Y HERRAMIENTAS</b>		
GRUPO SÓLIDO	2215 23 03	2215 26 39
<b>SALUD OCUPACIONAL</b>		
SUNNY VALLEY	2290 58 20	2290 58 20
EMERGENCIAS CARDIACAS	2286 18 18	2286 48 48
<b>SILICONES Y ADHESIVOS</b>		
MEGALÍNEAS	2240 36 16	2240 26 29
DISTRIBUIDORA REPOSA	2272 40 66	2272 16 93
<b>SERVICIOS FINANCIEROS</b>		
CREDOMATIC COSTA RICA	2202 30 77	2202 30 45
<b>SISTEMAS CONSTRUCTIVOS</b>		
PLYCEM CONSTRUSISTEMAS CR	2551 08 66	N.D
<b>SISTEMAS PARA INVENTARIOS</b>		
PROVELOGIC	2291 19 14	2232 02 49
<b>SOFTWARE</b>		
PROGEN	2262 29 59	2560 48 12
<b>TANQUES PARA AGUA, MORTEROS</b>		
CEMIX	2254 32 00	2254 34 00
<b>TEJAS Y SISTEMAS CONSTRUCTIVOS</b>		
MERCOCENTRO	2274 32 32	2274 27 27
<b>TORNILLERÍA Y HERRAMIENTAS</b>		
TORNILLOS LA URUCA	2256 52 12	2258 39 09
TORNECA	2207 77 77	2207 77 02
<b>TORNILLOS, AUTOMOTRIZ</b>		
BIRLOS AUTOMOTRICES	52 33 3638 33 8	52 33 3651 90 58
HÉRCULES		
<b>UNIFORMES</b>		
BORDADOS PUBLICITARIOS ROFLOR	2440 34 13	2440 34 13
<b>VÁLVULAS</b>		
SERVICIOS ASAHI	2240 81 11	2297 0130
<b>VARILLA</b>		
CORPORACIÓN ACEROS AREQUIPA	(511) 5171 800	(511) 5622 436

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**



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

Definitivamente el 2009 será un año que recordaremos por mucho tiempo, pues en promedio las empresas vieron disminuidas las ventas un 25% dejándolas con utilidades de supervivencia. De ahí que el ingenio y las armas para aumentar ingresos también estuvieron presentes para que la caída no fuera mayor. Una forma común de incrementar ventas en determinados periodos de tiempo son las liquidaciones

# ¿Cuál es la mejor política de descuentos?

de temporada, las que también pueden convertirse en un arma de doble filo. De acuerdo a una investigación de la cadena de retail Best Buy el 20% de los clientes no son rentables, pues aparecen sólo para adquirir artículos en descuento, mientras que otro 20% son los "consumidores miopes" que pagan el precio de lista sin ningún problema, aún cuando pudieran comprar el bien a más bajo costo en otro lugar. Pero, ¿Qué sucede con el restante 60% de los clientes? A este grupo se le conoce como los "consumidores estratégicos" y son una mezcla de las otras dos categorías, pues están atentos a

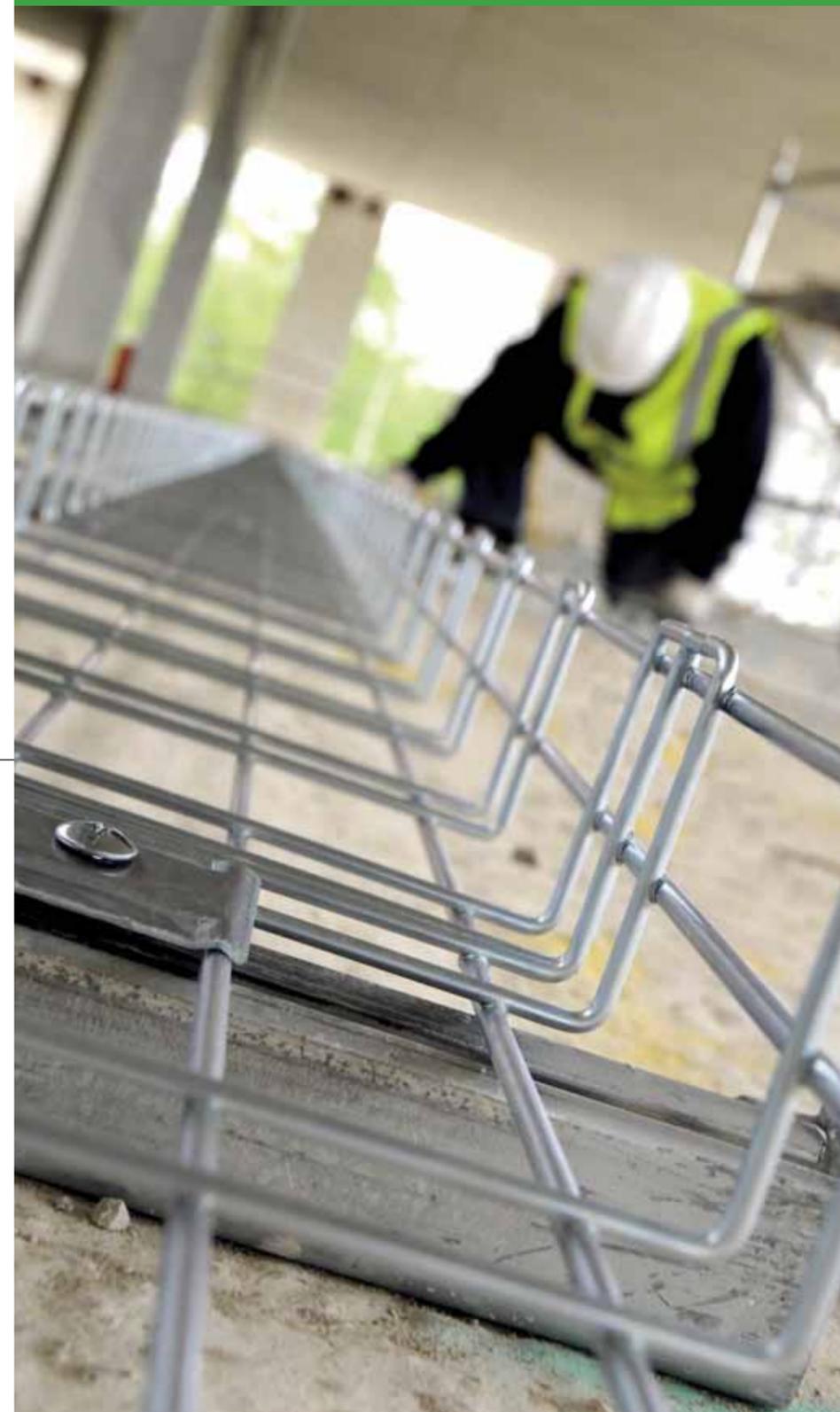
los descuentos pero en ciertos casos aceptan pagar el precio de lista. El factor clave para el consumidor estratégico es la expectativa sobre la política de descuentos, es decir, si espera que en unos días hayan descuentos de temporada estará dispuesto a aplazar su compra, pero si no espera rebajas sustanciales es probable que compre hoy. Así, la empresa y el consumidor entran en una especie de juego donde el comprador busca adivinar cuándo empiezan las rebajas y la empresa de qué forma los descuentos afectan las decisiones de compra. Tal como cuenta el sitio web

www.materiabiz.com una buena estrategia es la que ha seguido la textilera española Zara. Y es que cuando un cliente encuentra una prenda que le gusta en Zara sabe que le conviene adquirirla de inmediato, ya que la empresa trabaja con stocks muy limitados, por lo que es probable que ya no esté disponible en el momento de las rebajas de temporada. Sin duda, las rebajas de temporada son recomendables para deshacerse de los inventarios acumulados, pero cuando los clientes se acostumbran a las liquidaciones y aplazan sus compras hasta el final la compañía se ve en un problema. Usted, ¿Qué opina el respecto?

## LISTA DE ANUNCIANTES

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Fax	Apartado	Email
3M	Carolina Estrada	Mercadeo	2277 10 00	N.D	N.D	cestrada1@mmm.com
Abonos Agro	Lynn Delgado	Mercadeo Corporativo	2212 94 18	N.D	2007 1000	ldelgado@abonosagro.com
Amanco	Ana del Carmen Acosta	Mercadeo	2209 34 00	N.D	3482 1000	ana.acosta@mexichem.com
Celco de Costa Rica	German Obando	Gerente General	2279 95 55	2279 77 62	N.D	N.D
Festacro	Gustavo González	Gerente de Ventas	2447 78 86	2447 78 86 Ext 118	N.D	ggonzalez@grupogyq.com
Imacasa Costa Rica	Andrés Zamora	Gerente General	2293 27 80	2293 46 73	N.D	azamora@imacasa.com
Importaciones Vega	Rafael Vargas	Gerente General	2494 46 00	N.D	N.D	impovega@racsa.co.cr
Inco	Tania Martínez	Gte. de Exportaciones	(503) 2251 6059	(503) 2227 0077	N.D	region4@inco.com.sv
La Casa del Tanque	David Peña	Dirección de Mercadeo	2227 37 22	2226 52 18		davidp@lacasadeltanque.com
Lanco Harris Manufacturing	Ignasio Osante	Gerente General	2438 22 57	2438 21 62	7898 1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Megalíneas	Víctor Cordero	Gerente General	2240 36 16	2240 26 29	N.D	victorcordero@megalineas.com
Schneider Electric Centroamérica	Ramiro Álvarez	Gerente General	2210 94 00	2232 04 26	4123 1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	2211 34 00	2256 06 90	2234 11 50	N.D
Tornillos la Uruca	Javier Rojas	Gerente de Ventas	2256 52 12	2258 39 09	223 1150	telemercadeo@tornilloslauruca.net

Siguen creciendo las soluciones innovadoras e integradas que ayudan a obtener el máximo rendimiento a su negocio



Las canastas y bandejas portacables Aemsa de Schneider Electric, ofrecen soluciones más flexibles para la distribución del cableado eléctrico, cubriendo las necesidades del área comercial e industrial.

- > Acabados metálicos y de PVC para todos los entornos.
- > Excepcional resistencia mecánica gracias a los hilos transversales dobles, lo que conduce a altos valores de carga y seguridad.
- > Bordes de seguridad, diseñados para prevenir lesiones en las manos y daños a los conductores.

> Para mayor información, visite:  
[www.schneider-electric.co.cr](http://www.schneider-electric.co.cr)

Schneider Electric Centroamérica.  
Teléfono (506) 2210-9400 Fax (506) 2232-0426

Make the most of your energy



## → 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.

