

CLAVES PARA ELEGIR UN MAYORISTA FERRETERO



LA REVISTA FERRETERA Y DE LA CONSTRUCCIÓN



CONTENIDO

Claves para elegir un mayorista	4
Constancia de inventario	7
Manejo de marcas de calidad y, si se puede, reconocidas	8
Entregas rápidas de pedidos	9
Respuesta eficiente ante pedidos de emergencia	9
Visitas constantes de los agentes de ventas	10
Plataformas para impartir capacitaciones	11
Manejo de precios ajustados al mercado	12
Ser ubicable en todo momento	12
¿Cuáles son las categorías principales para las que se debe elegir proveedores?	13
Expositores Expoferretera 2018	14

Una producción de
TYT La revista ferretera
www.tytenlinea.com
revistatytenlinea@ekaconsultores.com



UNIVERSAL

DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS

SU TORNILLERO DE CONFIANZA

SU PROVEEDOR ALIADO PARA EL DESARROLLO DE SU FERRETERÍA

1

INVENTARIO

Seleccione y surta su inventario con categorías de alto volumen y rentabilidad. En Universal de Tornillos tenemos lo que necesita para hacer de su ferretería un éxito!.



2 ORGANIZACIÓN Y ALMACENAMIENTO

Somos un aliado para maximizar su control y sacarle el mejor provecho al espacio de su negocio. Contamos con estantería y organizadores que harán su labor mucho más fácil.



NUESTRAS MARCAS



PARA PEDIDOS llámenos 2243-7677

Servicio al cliente: 2243-7661
servicioalcliente@unitorni.com

Central: 2243-7676
www.unitorni.com

Claves para elegir un mayorista



En el arranque de un negocio ferretero siempre hay uno que otro obstáculo que saltar. Ya habíamos visto anteriormente, los pasos para poder abrir una ferretería en Costa Rica.

Ahora es importante ahondar un poco en el detalle de cómo elegir los mayoristas que más le convienen al negocio, porque pasa como en cualquier mercado que no todo lo que está a la vista es lo que funciona, y no todo lo que funciona está a la vista.

Hay ciertas características que hay que valorar a la hora de establecer una lista de mayoristas, primero porque se convertirán en la mano derecha del negocio, y porque en su productividad recae el éxito de la ferretería y la atracción de compradores.

Igualmente, los que están del otro lado, los mayoristas elegidos deben tener sumo cuidado, sobre todo cuando topan con ferreteros nuevos, incipientes en el negocio, pues es vital que brinden una asesoría acertada, de lo contrario, el nuevo ferretero terminará devolviendo la mercadería, y en el peor de casos, perderá la confianza en el proveedor, y como tal en los productos que no se vendieron en el lapso esperado.

Equipamiento para Ferreterías

VERTICE²⁵

Aniversario

Vértice con más de 25 años de experiencia en el Mercado Nacional y Centroamericano, le ofrece variedad de productos para el equipamiento de su Ferretería.

Le ayudamos con la distribución, diseño, fabricación y colocación de mobiliario para su negocio. Desarrolle con nosotros desde la bodega, hasta la exhibición de sus productos.



Medium Rack



Elite



Slatwall



Urnas



Góndolas



Carritos



Racks



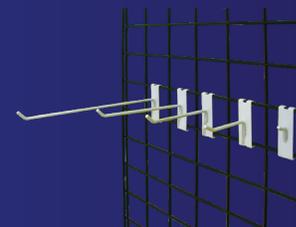
Iluminación



Canasta Organizadora



Espejos



Rejillas Accesorios

San José: Av 10, 50 este de Instrumentos Musicales la Voz.
Heredia: La Valencia, 400 norte de la Peugeot.

CLAVES DE UN MAYORISTA

Ahora bien, el mayorista más idóneo o al menos aceptable, debería cumplir con estos requerimientos:



Constancia en el inventario



Manejo de marcas de calidad y, si se puede, reconocidas



Entregas rápidas de pedidos



Respuesta eficiente ante pedidos de emergencia



Visitas constantes de los agentes de ventas



Plataformas para impartir capacitaciones



Manejo de precios ajustados al mercado



Ser ubicable en todo momento

Un mayorista que reúna las claves básicas para atender un mercado como el ferretero, indudablemente, llevará tránsito de clientes a los negocios.



CONSTANCIA EN EL INVENTARIO

Esta es la promesa más que obligatoria que debe cumplir un proveedor de ferretería que quiera aumentar la participación de mercado en el país.

Por ejemplo, Carlos Jenkins, Encargado de Compras de Ferretería JR Vargas, en Atenas Costa Rica, indica que hay que tener sumo cuidado en el mercado con proveedores sobre todo nuevos, que manejan ofertas muy atractivas, “y el problema no es comprarles, el problema se da cuando se les intenta comprar de nuevo y es cuando indican que no tienen producto, y menos con respaldo”.

Advierte que es preferible buscar mayoristas de trayectoria, y si se trata de nuevos verificar que efectivamente tengan inventario suficiente.



La elección de un mayorista debe depender de cuánta experiencia tiene la empresa en el sector, así como el mix de productos que puede mantener con stock permanente en el mercado.

MANEJO DE MARCAS DE CALIDAD Y, SI SE PUEDE, RECONOCIDAS



Independientemente, del país donde se maquile o fabrique un producto éste debe ser apto y funcional para lo que fue creado, y por su puesto, no ser “desechable”. Los mayoristas deben manejar marcas y productos que sean consistentes con lo que el mercado requiere. No puede existir, por ejemplo, una pintura que se caiga al día siguiente de haber pintado la pared.

Con las marcas reconocidas y de trayectoria en el mercado no hay tanto problema porque ya han pagado su derecho de piso. Con las marcas nuevas, el lanzamiento y aceptación se hace un poco más lento, sin embargo, si el mayorista lo sustenta con responsabilidad y respaldo, es más fácil comercializar este tipo de productos.

Para el ferretero es importante manejar marcas reconocidas y marcas nuevas, pues al negocio ingresa todo tipo de compradores. Sin embargo, si una marca falla, se rompe nuevamente la confianza y empieza la cadena de devolución.



Las marcas reconocidas tienen aceptación por su calidad y trayectoria en el mercado, pero requieren la reciprocidad de sus proveedores para aumentar su éxito.



ENTREGAS RÁPIDAS DE PEDIDOS

Este es uno de los requisitos que todo ferretero debe solicitar a sus mayoristas, y que éstos a su vez deben cumplir religiosamente.

El día que llegamos a Wamma Ferreplus, una nueva ferretería en San José Costa Rica, nos encontramos a Andrés Mata su propietario, un tanto extrañado y a la espera de un pedido.

“El vendedor me indicó que si hacía la compra en línea, el producto estaría aquí en una hora, y ya pasó un día, y sigo esperando”, dijo Mata en alusión a una promesa de entrega que no se cumplió.

Si un mayorista no tiene la logística robusta para hacer llegar las mercaderías expeditas, debe comunicarlo al cliente. Es importante que el ferretero también verifique si la compañía proveedora cuenta con servicio para entregas de pedido en emergencia.



RESPUESTA EFICIENTE ANTE PEDIDOS DE EMERGENCIA

Por lo general, los mayoristas que tienen este servicio, tienen una logística más controlada.

Y claramente, no significa que si usted como ferretero hace un pedido, los productos van a llegar en 15 minutos.

Empresas mayoristas que cuentan con este servicio responden en 24 horas o menos para el Gran Área Metropolitana, y un poco más de tiempo, dependiendo el servicio de encomiendas, para el resto del país.

Se recomienda una comunicación muy fluida con el asesor de ventas de la empresa mayorista, que es quien puede intervenir y gestionar con “más fuerza” para que los pedidos lleguen con más rapidez.

VISITAS CONSTANTES DE LOS AGENTES DE VENTAS



Cuando un ferretero recibe la visita del agente o asesor de ventas todas las semanas, no solo se crea un vínculo de confianza sino que la asesoría es más fácil, pronta y cumplida.

Sin embargo, una visita de semana de por medio, es sumamente aceptable. Cuando el agente se presenta a la ferretería, es importante preguntarle sobre los nuevos productos, ofertas y promociones que podría estar lanzando la empresa, pero también “discutir” sobre los productos que han bajado o mantienen una rotación lenta.

Conocer el nombre de cada agente vendedor y mantener a mano el número de teléfono de cada uno, es como se empiezan a crear relaciones de negocio desde la confianza.



Tener respuesta rápida para capacitar los clientes y mantener una asesoría constante, permite crear un lazo de confianza y afianzar las relaciones de negocio.



PLATAFORMAS PARA IMPARTIR CAPACITACIONES

El que más vende en ferretería es porque está más capacitado.

Solicite a cada uno de sus mayoristas que le impartan capacitaciones sobre cómo vender más sus productos.

Lo peor que le puede pasar a un ferretero y es el primer paso para perder un comprador, es no saber lo que vende. No escatime, todo producto requiere, aunque mínima, al menos una inducción.

Solo piense por ejemplo en productos como pinturas, herramientas eléctricas o morteros, que son de alta rotación y siempre se requiere saber más.

Por ejemplo, cuál sería su respuesta cuando un cliente le pregunte por la dosificación exacta para obtener el máximo desempeño y rendimiento en un mortero...

Volviendo con Andrés Mata, que es nuevo en esta área, dice que en su tienda nadie se marcha sin que el vendedor le pregunte para qué requiere el producto. “No nos podemos arriesgar a que un comprador se lleve algo que no le va a servir. Prefiero no venderlo que engañarlo y tener que recibir una devolución”.

Y para saber y poder interrogar a los clientes hay que estar capacitado.

La otra razón por la que hay que saber de todos los productos, es por los clientes profesionales o especializados que ingresan a las ferreterías, como el caso de especialistas en soldadura o bien, cerrajeros profesionales.

MANEJO DE PRECIOS AJUSTADOS AL MERCADO



Está más que claro que cada producto vale lo que representa y lo que el mercado, ha determinado que es su valor.

Aunque este es un factor de decisión para que un cliente lleve el producto no es el único, sin embargo, es importante aliarse con mayoristas que tengan una buena estructura de precios.

Diferenciarse en precio es una forma de ganar clientes, pero no es la única, pues cuando un comprador es asesorado sobre los beneficios que rodean a un producto, si es el comprador idóneo, el precio pasa a un quinto plano.

Una combinación de precios y capacitación sobre los productos, en definitiva es el inicio de una estrategia para incrementar ventas.

SER UBICABLE EN TODO MOMENTO



Siempre es importante que el ferretero pueda ubicar a sus mayoristas y no solo al agente vendedor. Por eso, cerciórese que la empresa esté presente con plataformas en internet con sitio web, facebook, y si es posible, que tenga un WhatsApp empresarial.

¿CUÁLES SON LAS CATEGORÍAS PRINCIPALES PARA LAS QUE SE DEBE ELEGIR PROVEEDORES?

La elección de los primeros proveedores para un negocio ferretero, debería estar basada en las siguientes categorías, consideradas como críticas, o como lo que una ferretería debería tener.

Herramientas: eléctricas y manuales. Aquí se incluyen también las herramientas de tipo agrícola o de jardinería.

Tornillería (tornillos para techo, gypsum, carrocería, son de los más vendidos, pero aquí su mayorista sabrá asesorarle en el inventario básico)

Eléctrico: comprende todo lo que es iluminación y materiales eléctricos

Pinturas

Accesorios para pintar

Cerrajería

Plomería: tubería y figuras de PVC

Grifería y loza

Adhesivos y silicones

Decoración

Materiales de construcción. Si el negocio no cuenta con suficiente espacio para material pesado, debería contar al menos con soluciones en morteros, cemento en sacos de menos de 50 kgr, láminas de fibrocemento, y si se puede de gypsum.

Las categorías de pisos y material gris o más pesado, es un inventario adecuado cuando el negocio cuenta con espacio suficiente para su exhibición y almacenamiento.

EXPOSITORES EXPOFERRETERA 2018

Acabados Plus LFM, S.A

Contacto: Celene Abreu /
Maria Fernanda Villasmil
Cargo: Asesor Comercial
Teléfono: (506) 7005-9881 / 7005-9892
Email: bodegasc123@gmail.com
revisionsc123@gmail.com
Categoría del producto: Cerámica

Acuarium Piscinas & Spas

Contacto: Giovanna Jiménez
Cargo: Supervisora de Ventas
Teléfono: (506) 2201-7171 / ext.152 o 6059-5978
Email: gjimenez@acuarium.com
Sitio web: www.acuarium.com
Categoría del producto: Químicos, equipos, accesorios para piscinas y spas y muebles y sombrillas de terraza y jardín

Aislamientos Térmicos Prodex

Contacto: Jose Pablo Rodríguez
Cargo: Jefe de Ventas Costa Rica
Teléfono: (506) 2438-2322 /ext. 123
Email: jose.rodriguez@prodexcr.com
Sitio web: www.prodexcr.com
Categoría del producto: Acabados de construcción

Audio Accesorios de Costa Rica

Contacto: Jose Zamora
Cargo: Encargado de departamento de ventas
Teléfono: (506) 2251-9156
Email: supervisor@audioaccesorioscostarica.com
Sitio web: www.audioaccesorioscr.com
Categoría del producto: Artículos para ferretería

AyB Imports S.A

Contacto: Andrea Carrascal
Cargo: Agente de Ventas
Teléfono: (506) 2293-1476 / 7005-9886
Email: 1ventas@aybimports.com
Sitio web: www.celima.com
Categoría del producto: Cerámica

BacCredomatic

Contacto: Richard Jara Calderón
Cargo: Supervisor Punto de Venta
Teléfono: (506) 2202 3000 ext. 44960
Email: rjarac@baccredomatic.cr
Sitio web: www.baccredomatic.cr
Categoría del producto: Financiero

Bekaert

Contacto: César Sánchez
Cargo: Coordinador de Ventas
Teléfono: (506) 6054-8469
Email: info.cr@bekaert.com
Sitio web: www.bekaert.com
Categoría del producto: Alambres

Brasscraft Manufacturing

Contacto: Vanessa Melendez
Cargo: Representante en Costa Rica
Teléfono: (506) 2240-0111
Email: vmelendez@sercensa.com
Sitio web: www.brasscraft.com
Categoría del producto: Grifería

Distribuidora CELLCA SRL

Contacto: Jose Gregorio Acosta
Cargo: Director
Teléfono: (506) 6102-9060
Email: jacosta@winkmobile.net
Sitio web: www.cellcacr.com
Categoría del producto: Telecomunicaciones

China Buildman / YUANTAI DERUN

Contacto: Gary Niu
Cargo: Manager
Teléfono: 0086-10-57725130
Email: gary_niu@build-capit.org
Categoría del producto: Artículos para ferretería

Coflex

Contacto: Roberto Rosso
Cargo: Gerente Regional Centro América y El Caribe
Teléfono: (506) 528183892800 /ext. 3285
Email: rrossom@coflex.com.mx
Sitio web: www.coflex.com.mx
Categoría del producto: Artículos para ferretería

Corporación SyS de Tibás S.A.

Contacto: Rodolfo Sáenz Valverde & Evelyn Rugama Torres
Cargo: Gerencia Comercial & Asesora de Ventas
Teléfono: (506) 8866 - 2525, 4031-7002, 4031-7000 /ext. 7079
Email: rsaenz@corporacionsys.com , erugama@corporacionsys.com
Sitio web: www.corporacionsys.com
Categoría del producto: Acabados de construcción



Decomar

Contacto: Edgar Aguedas Quesada
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2557-3000
Email: earguedas@decomarc.com
Sitio web: www.decomarc.com
Categoría del producto: Pisos ceramicos, Aditivos niveladores de piso

Delta Plus Centroamérica

Contacto: Sergio Ramírez
Cargo: Gerente de ventas
Teléfono: (506) 4000-2580
Email: sergio.ramirez@deltaplus.cr
Sitio web: www.deltaplus.eu
Categoría del producto: Seguridad ocupacional

Distribuidora Carbone CR S.A.

Contacto: Gustavo Yllarramendy
Cargo: Jefe de ventas
Teléfono: (506) 4001 6263 Ext 504
Email: gustavo@carbone.com.pa
Sitio web: www.empresascarb.com
Categoría del producto: Ferretería

East Yida Int. Exhibition

Contacto: Susana Lu
Cargo: Overseas Project Specialist
Teléfono: 0086 10 63451637 / 0086 185 005 664 83
skype: ting3886(Susana)
Email: 2881389705@qq.com y dexpo@eastyida.com
Categoría del producto: Artículos de Ferretería

Expo F

Contacto: David Jaar
Cargo: Business Development Manager
Teléfono: (507) 3035694
Email: david@america-expo.com
Sitio web: www.expo-f.com
Categoría del producto: Ferias y expos

Fandeli

Contacto: Marcos Lechuga García
Cargo: Gerente de Ventas Regional
Teléfono: (506) 7268-9048
Email: mlechuga@fandeli.com.mx
Sitio web: www.fandeli.com.mx
Categoría del producto: Ferretería

Fonsullo S.A.

Contacto: Joaquín Yglesias Piza
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 8359-4378
Email: fonsullo@hotmail.com
Categoría del producto: Artículo ferretería

Fresas del Volcán

Contacto: Alvaro Jose Amador
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2482-1070 / 7198-7143
Email: fresasdelvolcan@hotmail.com
Categoría: Alimentos

Helbert y Cia.

Contacto: Harold Mauricio Solarte Lievano
Cargo: Representante de Ventas al Exterior
Teléfono: 3681077 Ext. 107
Email: exportaciones@helbertycia.com
Sitio web: www.helbertycia.com
Categoría del producto: Válvulas o plomería (Puede agrupar grifería, tubos y válvulas)

Hoggan

Contacto: Carlos Duarte
Cargo: Ventas
Teléfono: (506) 2244-5880
Email: duarte@hogganint.com
Sitio web: www.hogganint.com
Categoría del producto: Closets, puertas, maceteras y toldos

Hyper Active

Contacto: Jorge Rivera
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 8682-1575
Email: jorge@somoshyper.com
Sitio web: www.somoshyper.com
Categoría del producto: Asesorías

Imacasa Costa Rica S.A.

Contacto: Ing. Mario Monterroza
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2293-3692 / 2293-4542
Email: mmonterroza@imacasa.com
Sitio web: www.imacasa.com
Categoría del producto: Mayorista ferretero

EXPOSITORES EXPOFERRETERA 2018

Importaciones Marroll

Contacto: Rodolfo Alvarado
Cargo: Gerente
Teléfono: (506) 2453-0025
Email: ralvarado@marroll.com
Sitio web: www.marroll.com
Categoría del producto: Iluminación

LED Verde Costa Rica S.A

Contacto: Merlin Salas
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2448-7070 / 7206-7233
Email: info@ledverdecostarica.com
Sitio web: www.ledverdecostarica.com
Categoría del producto: Iluminación

Mapei construction chemicals Panama S.A.

Contacto: Oscar Lobo
Cargo: Gerente Comercial
Teléfono: (506) 2237-3689
Email: o.lobo@mapei.com.pa
Sitio web: www.mapei.com
Categoría del producto: Aditivos y selladores

Novatech

Contacto: Juan Ballesteros
Cargo: Ventas
Teléfono: (506) 2525-0505 / 8867-5158
Email: jballesteros@novatech.co.cr
Sitio web: www.novatech.co.cr
Categoría del producto: Equipo de cómputo y Leasing de Equipo

NT Centroamerica - Mecate Superior

Contacto: Carlos Gallego
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 8344-4669
Email: cgallego@ntcentroamerica.com
Sitio web: www.ntcentroamerica.com
Categoría del producto: Mecates fibras textiles

Plastico Dos Mil S.A.

Contacto: Alba Nidia Huete
Cargo: Ventas
Teléfono: (506) 2272-3996 / 2272-3149
Email: ventas@plasticodosmil.com
Sitio web: www.plasticodosmil.com
Categoría del producto: Jardinería

Revista TYT

Contacto: Hugo Ulate / Annia Cabalceta
Cargo: Editor / Asesora Comercial
Teléfono: (506) 4001-6730, Cel (506) 7014-3612 / 4001-6726,
Cel (506) 7014-3611
Email: hugo@ekaconsultores.com / annia@ekaconsultores.com
Sitio web: www.tytenlinea.com

Sika productos para la construcción

Contacto: Oscar Picado Loria
Cargo: Country Manager
Teléfono: (506) 2293-3870
Email: rosales.ariana@cr.sika.com
Sitio web: www.cri.sika.com o en FB Sikacr
Categoría del producto: Productos para la construcción

Soluferca SRL

Contacto: Cristina Morales
Cargo: Asistente Administrativo
Teléfono: (506) 2290-9614
Email: administracion@soluferca.com
Sitio web: Soluferca CR
Categoría del producto: Mayorista Ferretero

Suplivaltec S.A

Contacto: Mario Herrera
Cargo: Ejecutivo de ventas
Teléfono: (506) 2231-7954, 8712-4143
Email: ventas4@suplival.com
Sitio web: www.suplival.com
Categoría del producto: Rejas y portones

Ternium

Contacto: Antonio Bonilla
Cargo: Jefe de Ventas
Teléfono: (506) 2562-3500
Email: abonilla@ternium.com
Sitio web: www.terniumcentroamerica.com
Categoría del producto: Láminas

Tornicentro

Contacto: David Sossin
Cargo: Gerente General
Teléfono: (506) 2265-7474 / 8814-2234
Email: dsossin@tornicentro.la
Sitio web: www.tornicentrocr.com
Categoría del producto: Tornillos



Vértice Diseño S.A.

Contacto: Diana Alvarado
Cargo: Coordinadora de Mercadeo y Comunicación
Teléfono: (506) 2256-6070 ext: 220
Email: mercadeo@verticecr.com
Sitio web: mercadeo@verticecr.com
Categoría del producto: Industria (Sistemas para exhibición y almacenamiento)

World Vision

Contacto: María Bernarda Hernández Gómez
Cargo: Asesor de Donantes
Teléfono: (506) 2547-1712 / 8548-9274
Email: bernarda_hernandez@wvi.org
Sitio web: www.worldvision.cr
Categoría del producto: Fundación

YUXTA Energy

Contacto: Ignacio Mesalles
Cargo: Gerente de Ventas

Teléfono: (506) 4052 - 5600
Email: imesalles@yuxtaenergy.com
Sitio web: www.yuxtaenergy.com/es/inicio/
Categoría del producto: Paneles Solares y Eficiencia Energética

Plásticos del Golfo Sur, S.A. de CV

Contacto: Ing. José de Jesús Mendoza Torres
Cargo: Ejecutivo de Cuentas Corporativas
Teléfono: +52 921 215 8300 / 01
Email: jmendoza@igaproductos.com.mx
Sitio web: www.igaproductos.com.mx
Categoría: Mayorista Ferretero

Instituto Nacional de Seguros (INS)

Contacto: Cindy Fonseca León
Cargo: Ejecutiva
Teléfono: 2287-6000 ext 2913
Email: cindyfonseca@ins-cr.com
Sitio web: www.ins-cr.com
Categoría: Grupo Financiero / Seguros



expo FERRETERA

su herramienta de negocios

9-10-11
AGOSTO
2019

NUEVO
CENTRO NACIONAL
DE CONVENCIONES,
COSTA RICA



UN ENCUENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS PARA
FABRICANTES, DISTRIBUIDORES Y FERRETEROS



**CONSTRUYENDO
CONFIANZA**

Sika es una empresa dedicada a la fabricación de productos químicos para una gran variedad de industrias incluyendo construcción e industria automotriz entre otras. De origen Suizo, actualmente está presente en más de 100 países y aquí en Costa Rica desde 1998 ha puesto a disposición del mercado productos para la impermeabilización, reforzamiento estructural, reparación y rehabilitación de estructuras, así como para la fabricación de concretos para obras tan importantes como las recientes: autopista Cañas-Liberia y Proyecto Hidroeléctrico Reventazón.

Recientemente en el Segmento de Distribución, Sika ofrece una gran variedad de soluciones para el pequeño, mediano y gran constructor, además para el creciente mercado de "hágalo usted mismo". Conjuntamente con el punto de venta, Sika pone a disposición una serie de herramientas para incrementar la rotación y generar más ingresos a los negocios que distribuyen productos de la marca Sika. Entre estas herramientas se encuentran: Exhibidores, activaciones, capacitaciones y visitas a las obras, impulsores en el punto de venta, rotulación, entre otras.

Sea parte de la red de distribuidores de Sika! Ponemos a su disposición el siguiente portafolio como una puerta de acceso a un mundo de posibilidades.

PRODUCTOS



Sikacem Fiber

Es un refuerzo de fibra sintética de alta tenacidad que evita el agrietamiento de concretos y morteros. Sikacem[®]-1 Fiber está compuesto por una mezcla de monofilamentos reticulados y enrollados.

Sikacem Impermeabilizante

Es un aditivo líquido resistente al agua para elaborar morteros y hormigones de baja permeabilidad y mayor durabilidad. NO CONTIENE CLORUROS, de modo que no corroe los metales.



Sika Boom 500ml

Es una espuma a base de poliuretano, mono-componente y expansivo que se presenta listo para su empleo, con el aspecto de una masa de células cerradas.

Sika Latex-N

Emulsión sintética con base en resinas acrílicas que mejora la resistencia y la adherencia de morteros, aplanados, estucos, yeso, pinturas sobre la mayoría de las superficies comunes en la construcción.



Sikadur 32

Es un adhesivo de consistencia líquida (gel) de dos componentes, a base de resinas epóxicas seleccionadas y libre de solventes.

Sikaflex 1a

Es un sellador elástico monocomponente (de poliuretano), que cura con la humedad ambiental, de bajo módulo, adecuado para juntas de unión y juntas de movimiento.



Sikasil C

Es una silicona neutra con fungicidas adecuada para aplicaciones en interior y en exterior.

Síguenos en:  sikacr