



**BANCOMEXT**

Publicaciones  
asociadas

**PANAMA MUEBLES CERAMICOS  
PARA BAÑO Y RECUBRIMIENTOS  
PARA PISO**

Bancomext

**BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR**

	<b>Página</b>
<b>PISOS CERAMICOS</b>	
<b>I. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO</b>	2
1.1 Nombre	2
1.2 Sector	2
1.3 Fracción arancelaria	2
1.4 Uso	2
1.5 Régimen arancelario para terceros países	2
1.6 Descripción arancelaria	2
1.7 Preferencias arancelarias	3
1.8 Desgravación para México	3
<b>II. CARACTERISTICAS DEL MERCADO</b>	3
2.1 Producción nacional	3
2.2 Comercio exterior	3
<b>III. COMERCIALIZACION</b>	4
3.1 Canales de distribución	4
3.2 Canales de distribución utilizados en Panamá	4
3.3 Precios al consumidor	5
3.4 Normas técnicas y de calidad	5
3.5 Ferias y exposiciones	5
<b>IV. ANALISIS DE LAS OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES</b>	6
<b>V. IMPORTADORES</b>	7

#### **MUEBLES CERAMICOS PARA BAÑO**

<b>I. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO</b>	8
1.1 Nombre	8
1.2 Sector	8
1.3 Fracciones arancelarias	8
1.4 Uso	8
1.5 Régimen arancelario para terceros países	8
1.6 Descripción arancelaria	8
1.7 Régimen arancelario para México	9
<b>II. CARACTERISTICAS DEL MERCADO</b>	9
2.1 Producción nacional	9
2.2 Comercio exterior	9
<b>III. COMERCIALIZACION</b>	10
3.1 Canales de distribución	10
3.2 Canales de distribución utilizados en Panamá	10
3.3 Precios al consumidor	11
3.4 Normas técnicas y de calidad	11
3.5 Ferias y exposiciones	11
<b>IV. ANALISIS DE LAS OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES</b>	12
<b>V. IMPORTADORES</b>	14

## I. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

### 1.1 Nombre

Pisos y recubrimientos cerámicos, esmaltados y sin esmaltar

### 1.2 Sector

Materiales de Construcción

### 1.3 Fracción Arancelaria

690790

690890

### 1.4 Uso

Recubrimiento de pisos y muros

### 1.5 Régimen Arancelario para terceros países

Descripción del producto	Arancel	Impuestos de transferencia de bienes muebles/1
69079000 Pisos y recubrimientos Cerámicos, sin esmaltar o barnizar	10%	5%
69089000 Pisos y recubrimientos Cerámicos esmaltados o barnizados	10%	5%

Fuente : Arancel de Aduanas de Panamá

1. - Este impuesto denominado de transferencia de bienes muebles es el similar al impuesto al valor agregado de México

### 1.6 Descripción arancelaria

69079000

Las demás placas y baldosas de cerámica sin barnizar ni esmaltar, para pavimentación o revestimiento, cubos, dados y artículos similares de cerámica para mosaicos, sin barnizar ni esmaltar incluso con soporte en los que la superficie menor es superior a 7 cm.

69089000

Las demás placas y baldosas de cerámica barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento, cubos y dados y artículos similares de cerámica para mosaicos, barnizados o esmaltados incluso con soporte en los que la superficie menor es superior a los 7 cm.

## 1.7 Régimen Arancelario para México

Descripción del producto	Arancel	Impuestos de transferencia de bienes muebles/1
69079000 Pisos y recubrimientos Cerámicos, sin esmaltar o barnizar	10%	5%
69089000 Pisos y recubrimientos Cerámicos esmaltados o barnizados	10%	5%

Fuente : Arancel de Aduanas de Panamá

1. Este impuesto denominado de transferencia de bienes muebles es similar al impuesto al valor agregado de México

## 1.8 Barreras no arancelarias

No Existen

## II. CARACTERISTICAS DEL MERCADO

### 2.1 Producción Nacional

No existe

### 2.2 Comercio exterior

69079000 Pisos y recubrimientos cerámicos sin esmaltar o barnizar

Importaciones			Exportaciones		
Año	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)	Año	Volumen (Kg)	Valor FOB (USD)
1997	653,629	356,243		N.E	N.E
1998*	1,381,418	507,125		N.E	N.E

(\*) Ene – Sept.

N.E. : No exporta

69089000 Pisos y recubrimientos cerámicos esmaltados o barnizados

Importaciones			Exportaciones		
Año	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)	Año	Volumen (Kg)	Valor FOB (USD)
1997	29,632,066	11,994,786		N.E	N.E
1998	20,363,720	9,391,063		N.E	N.E

Fuente: Estadísticas Contraloría General de la República / Dirección de Estadística y Censo

N.E. : No exporta

(\*) Ene – Sept.

Principales países proveedores

**Fracción 69079000**

1997			1998		
País	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)	País	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)
Zona Libre de Colon	212,134	177,559	CHINA-TAIWAN	500,159	16,004
COLOMBIA	220,276	63,683	ESPAÑA	344,000	10,061
ITALIA	137,240	54,258	HONG KONG	185,178	6,670
E.U.A.	26,718	28,065	Zona Libre Colon	68,307	4,135
CHINA-TAIWAN	43,200	12,672	CHINA CONT.	143,035	3,556

**Fracción 69089000**

1997			1998		
País	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)	País	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)
ESPAÑA	15,114,375	5,351,211	ESPAÑA	9,665,851	4,045,058
Zona Libre de Colón	2,531,789	1,529,137	Zona Libre de Colon	3,007,783	2,038,671
VENEZUELA	2,560,727	1,128,004	BRASIL	1,743,937	697,326
ITALIA	1,740,797	871,926	VENEZUELA	1,400,996	574,567
BRASIL	1,750,326	772,089	ITALIA	801,809	428,636

Fuente: Estadísticas Contraloría General de la República / Dirección de Estadística y Censo

Principales países de destino

Panamá no exporta pisos cerámicos

### III. COMERCIALIZACION

#### 3.1 Canales de distribución

- **Exportador - Importador / distribuidor – cliente final**

Se inicia con la importación de los productos directamente por los vendedores al cliente final, tal es el caso de la empresa El Triángulo, quien importa los pisos y los distribuye al detalle en sus propios establecimientos y en proyectos de construcción (la venta a proyectos representa un 30% de las ventas totales de pisos en el país). En este tipo de canal se encuentran también empresas como J. Company, Dist. Vapa entre otras. El margen de intermediación es de 30% para el distribuidor.

#### 3.2 Canales de distribución utilizados en Panamá

- **Exportador – Importador / distribuidor mayorista – distribuidor minorista – cliente final**

La principal empresa distribuidora mayorista de Panamá es Cochez y Cía., importa directamente los productos y maneja dos canales de comercialización, el principal la venta al por mayor (70% de sus ventas), teniendo como clientes a distribuidores locales y de provincia, el otro es la comercialización al detalle en sus propias salas de exhibición. El margen de intermediación en venta al mayoreo oscila entre el 25 – 30% y en venta al detalle entre un 30% - 35%.

- **Exportador – Representante - Importador / distribuidor mayorista - cliente final**

Además de los canales anteriores operan los Representantes de Casas Extranjeras, los cuales se encargan de gestionar ventas para la empresa productora y cobran una comisión de entre el 3% al 5% dependiendo de los volúmenes de venta colocados.

### 3.3 Precios al consumidor

<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO PROMEDIO</b>
Pisos sin esmaltar o barnizar de 30 x 30 o de 33 x 33 cms	9.00 dólares el m2
Pisos esmaltados o barnizados de 30 x 30 o de 33 x 33 cms.	9.80 dólares el m2

Fuente: Diferentes distribuidores de este país.

### 3.4 Normas técnicas y de calidad

No existen

El empaque debe ser en cajas de cartón con divisiones entre cada cama, flejadas en tarimas y embaladas con plástico

### 3.5 Ferias y exposiciones

<b>Evento</b>	EXPOCOMER ( EXPOSICION COMERCIAL INTERNACIONAL DE PANAMA)
<b>Frecuencia</b>	ANUAL
<b>Fecha</b>	MARZO
<b>Lugar</b>	CENTRO DE CONVENCIONES ATLAPA. CD. DE PANAMA
<b>Organizador</b>	CAMARA DE COMERCIO INDUSTRIAS Y AGRICULTURA DE PANAMA
<b>Productos</b>	PLURISECTORIAL
<b>Expositores</b>	1200
<b>Visitantes</b>	40,000 DE LOS CUALES EL 50% SON COMPRADORES BANCOMEXT TENDRA UN PABELLON DE 50 STANDS PARA EL AÑO 2000
<b>Evento</b>	EXPOCAPAC FERIA DE LA CONSTRUCCION DE PANAMA
<b>Frecuencia</b>	ANUAL
<b>Fecha</b>	OCTUBRE
<b>Lugar</b>	CENTRO DE CONVENCIONES ATLAPA
<b>Organizador</b>	CAMARA DE LA CONSTRUCCION DE PANAMA
<b>Productos</b>	SISTEMAS CONSTRUCTIVOS, MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION, FERRETERIA Y EQUIPO
<b>Expositores</b>	300
<b>Visitantes</b>	10,000

#### **IV. ANALISIS DE LAS OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES**

El mercado de pisos cerámicos en Panamá esta dividido entre los esmaltados y los sin esmaltar, teniendo el primero la mayor participación, aproximadamente el 95%, el piso rústico o sin barnizar alcanza apenas un 5% de participación, tal como se observa en los cuadros de importaciones totales, pero según comentarios de los distribuidores estos últimos cada día tienen más demanda en el país, sobre todo el acabado mate.

Entre las medidas más usadas están los pisos de 30 por 30 cm. Estos productos provienen principalmente, según montos de importación, de España, sin embargo, en 1998 el producto brasileño supera al venezolano ya que se están consiguiendo precios de 6 dólares el m<sup>2</sup> para pisos de calidad comercial es decir de alto volumen. Adicionalmente se esta iniciando la importación de pisos de Tailandia

Según comentarios de los distribuidores consultados (Cochez y Cía y Maxte Import – Export) los pisos mexicanos que tienen oportunidad, son los de calidad comercial los cuales compiten directamente con el producto de similar calidad proveniente de España, la única diferencia es que la calidad comercial de España es superior a la de México. En lo que respecta a los precios, México es competitivo en este tipo de pisos, pero el costo de flete y algunas malas experiencias con exportadores mexicanos de estos productos han hecho que el mercado panameño no tenga como una opción viable a proveedores mexicanos.

Otro punto importante es que con la eventual firma de un TLC con Panamá este producto quede completamente desgravado, lo que volvería más atractiva la oferta exportable mexicana, ya que el mercado local se rige por precio. A manera de recomendación, sugerimos nos envíen información de las empresas mexicanas interesadas en este mercado a fin de realizar una promoción proactiva de estas con los distribuidores calificados que esta oficina tiene como clientes potenciales

## V. LISTA DE IMPORTADORES

Empresas distribuidoras de Pisos Cerámicos

<b>Empresa</b>	<b>Contacto</b>	<b>Teléfono</b>	<b>Fax</b>	<b>Apartado</b>
COCHEZ & CÍA.	Raúl Cochez	(507) 212 1300	(507) 212 1375	502 zona 1 panamá
MAXTE IMPORT-EXPORT	Maria Stella Scollo	(507) 269 2154	(507) 223 3840	6-4244 zona el dorado panamá
EL TRIÁNGULO, S.A.	Sr. Aquilino A. de la Guardia	(507) 229-2611	(507) 229-2179	6-3016 el dorado, panamá
J. COMPAÑY E HIJOS, S.A. ASOC.	Sr. Guillermo Compañy	(507) 229-2100	(507) 229-2248	334 zona 9a, panamá
DISTRIBUIDORA MARIBAL, S.A.	Sr. Ricardo Suárez	(507) 261-4544	(507) 261-4116	6-9259 zona dorado
PAZKO, S.A.	Sr. Roque Restrepo	(507) 266-1111	(507) 220-4429	4299 zona 5, panamá
ALMACÉN CASA ROSADA	Sr. Simón A. Balid	(507) 229-3106	(507) 224-7157	351 almirante, panamá
FERRETERÍA NACIONAL, S.A.	Sra. Jeanette B. de Marx	(507) 269-6696	(507) 269-8736	6-3865 el dorado, panamá
DISTRIBUIDORA VAPA	Sr. Juan José Vallarino	(507) 269-4556	(507) 269-4576	6-8545 zona 6, panamá
PLASTIC WORLD INC. (EL COLOSO, S.A.)	Sr. Samuel Abbo	(507) 221-6735	(507) 221-8683	6-6626 el dorado, panamá

## MUEBLES CERAMICOS PARA BAÑO

### I. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

#### 1.1 Nombre

Muebles cerámicos para baño

#### 1.2 Sector

Materiales de Construcción

#### 1.3 Fracción Arancelaria

691000

691010

691090

#### 1.4 Uso

Construcción de baños

#### 1.5 Régimen Arancelario para terceros países

Descripción del producto	Arancel	Impuestos de transferencia de bienes muebles/1
69100000. Muebles para baños cerámicos de uso sanitario		
69101000 De porcelana	10%	5%
69109000 Los demás	10%	5%

Fuente : Arancel de Aduanas de Panamá

1. - Este impuesto denominado de transferencia de bienes muebles es el similar al impuesto al valor agregado de México

#### 1.6 Descripción Arancelaria

691000.

Fregaderos (piletas de lavar) lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros cisternas, (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para uso sanitario.

691010

De porcelana; lavabos (incluso con su pedestal) bidés, orinales, inodoros y cisternas para inodoros

691090

Los demás (lavamanos de pedestal e inodoros de cerámica con degradación o relieve incrustado a color en la misma pieza; inodoros de cerámica de una sola pieza, bidés, orinales, inodoros, y lavamanos)

## 1.7 Régimen Arancelario para México

Descripción del producto	Arancel	Impuestos de transferencia de bienes muebles/1
69100000. Muebles para baños cerámicos de uso sanitario		
69101000 De porcelana	10%	5%
69109000 Los demás	10%	5%

Fuente : Arancel de Aduanas de Panamá

1. - Este impuesto denominado de transferencia de bienes muebles es el similar al impuesto al valor agregado de México

Barreras no arancelarias

No existen

## II. CARACTERISTICAS DEL MERCADO

### 2.1 Producción Nacional

No existe

### 2.2 Comercio exterior

Incluye las siguientes fracciones: de muebles para baño.

6910100000 de Porcelana.

Importaciones			Exportaciones		
Año	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)	Año	Volumen (Kg)	Valor FOB (USD)
1997	1,278,405	1,858,709	1997	N.R	N.R
1998	1,662,432	2,454,143	1998	N.R	N.R

Fuente: Contraloría General de la República, Dirección de estadísticas y Censo de Panamá

N.R- = No registró

Principales Países Proveedores

1997			1998		
País	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)	País	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)
Costa Rica	214,659	443,107	Costa Rica	333,574	670,874
U.S.A.	72,496	413,966	Zona Libre de Colón	386,137	548,693
Zona Libre de Colón	297388	350,872	Colombia	217,188	319,375
Colombia	236,513	305,934	U.S.A.	51,634	234,316
Venezuela	228,253	170,619	Venezuela	289,324	233,019

Fuente: Contraloría General de la República, Dirección de estadísticas y Censo de Panamá

9109000 Los demás incluye Lavamanos de pedestal e inodoros de cerámica, con degradación o relieve incrustado a color en la misma pieza; inodoros de cerámica de una sola pieza, bidés, orinales, inodoros, y lavamanos

Importaciones			Exportaciones		
Año	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)	Año	Volumen (Kg)	Valor FOB (USD)
1997	681,463	971,955	1997	N.R.	N.R.
1998	779,534	911,578	1998	N.R.	N.R.

Fuente: Contraloría General de la República, Dirección de Estadísticas y Censo de Panamá

Principales países proveedores

1997			1998		
País	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)	País	Volumen (Kg)	Valor CIF (USD)
Costa Rica	147,575	298,260	<b>México</b>	<b>504,059</b>	<b>586,804</b>
<b>México</b>	<b>283,184</b>	<b>246,597</b>	U.S.A	19,068	125,840
U.S.A.	45,626	215,231	Zona Libre de Colón	64,207	81,734
Zona Libre de Colón	72,202	125,964	Perú	50,087	29,398
Perú	83,858	54,271	Costa Rica	7,537	18,567

Fuente: Contraloría General de la República, Dirección de Estadísticas y Censo de Panamá

### III. COMERCIALIZACION

#### 3.1 Canales de distribución

##### ➤ **Exportador - Importador / distribuidor - cliente final**

Se inicia con la importación de los productos directamente por los vendedores al cliente final, tal es el caso de la empresa Ace Hardware, las importaciones son sólo para las ventas en sus establecimientos y para proyectos de construcción en los cuales concursan la venta. En este tipo de canal se encuentran también empresas como Novey Servi Star, Gudico etc. El margen de intermediación es de 20% para el distribuidor.

#### 3.2 Canales de distribución utilizados en Panamá

##### ➤ **Exportador – Impórtador / distribuidor mayorista – distribuidor minorista - cliente final**

La principal empresa distribuidora mayorista de este país es El Triángulo, importa directamente los productos y maneja dos canales de comercialización, el principal es la venta al por mayor, teniendo como clientes a distribuidores locales y de la provincia, el otro es la comercialización al detalle en sus propias salas de exhibición. El margen de intermediación promedio en venta al mayoreo es del 15% y en venta al detalle 25 %, en este canal también se encuentra Cochez y Cia, Distribuidora Vapa, El Coloso, entre otros.

##### **Importador / Distribuidor Exclusivo:**

Este tipo de comerciante normalmente posee una organización de ventas que atiende a todo el país, ofreciendo crédito a sus clientes, quienes normalmente son mayoristas y minoristas, grandes constructoras y gobierno. Poseen bodegas donde almacenan inventario para luego despachar a sus clientes. Usualmente apoyan a través de acciones de mercadotecnia, por lo que no manejan

normalmente marcas competidoras. El valor agregado es mucho más que una mera distribución física del producto, los márgenes en la venta al mayoreo son del 15 % y al menudeo de un 25 %.

### Deposito de Materiales / Mayorista:

La gran mayoría de este tipo también son minoristas que atienden constructoras medianas y pequeñas, maestros de obras, remodelaciones y familias que compran directamente sus materiales de construcción. Algunos que cuentan con la capacidad, también venden al por mayor a depósitos más pequeños sobre todo en el área rural e importan directamente algunos productos a fin de aumentar su margen de utilidad. Todos poseen bodegas donde almacenan mercadería y algunos poseen su propia flota de equipo de reparto.

### 3.3 Precios al consumidor

PRODUCTO	PRECIO USD
Inodoro Completo de colores	121
Inodoro Completo blanco	91.5
Lavamanos de pedestal de colores	40
Lavamanos de pedestal blanco	25

Fuente: Diferentes tiendas de este país.

### 3.4 Normas técnicas y de calidad

No existen normas específicas para este tipo de productos, se toman como base las normas de la API, ISO 9000, Y DIN. La técnica de embalaje más usual es presentar el producto desarmado en cajas individuales con guacales de madera

### 3.5 Ferias y exposiciones

Evento	EXPOCOMER ( Exposición Comercial Internacional de Panamá)
Frecuencia	Anual
Fecha	Marzo
Lugar	Centro de convenciones Atlapa. Ciudad de Panamá
Organizador	Cámara de Comercio Industrias y Agricultura de Panamá
Productos	Plurisectorial
Expositores	1200
Visitantes	40,000 de los cuales el 50% son compradores Bancomext tendrá un pabellón de 50 stands para el año 2000
Evento	EXPOCAPAC
Feria de la Construcción de Panamá	
Frecuencia	Anual
Fecha	Octubre
Lugar	Centro de convenciones Atlapa
Organizador	Cámara de la Construcción de Panamá
Productos	Sistemas Constructivos, Materiales para la Construcción.
Ferretería y Equipo	
Expositores	300
Visitantes	10,000

#### **IV. ANALISIS DE LAS OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES**

El mercado de materiales de construcción panameño esta controlado por 3 grandes compañías; El Triángulo, Cochez y Cía y Ace Hardware, estas empresas tienen una participación en el mercado mayor al 60%, existen además 4 almacenes de autoservicio tipo Home Depots de U.S.A., los cuales se llaman Novey Servy Star, en estos almacenes los pequeños constructores y el público en general realiza sus compras al menudeo. El resto de los distribuidores mayoristas son de tamaño medio y están muy enfocados a la venta a pequeñas cadenas de ferreterías, a proyectos de construcción privados y a cubrir la demanda de la provincia panameña.

El mercado esta regido por precio, abierto en donde no existen restricciones a la importación de productos del sector de materiales de construcción y ferretería, además cuenta con una arancel promedio bajo(máximo 10%), y su impuesto de ventas local, denominado ITBM, es del 5%. Según los comentarios obtenidos de los diferentes distribuidores y al observar las estadísticas de importación mencionadas en este perfil, el mercado de estos productos en Panamá asciende a cerca de 3.5 millones de dólares, cubierto en su totalidad por producto importado siendo sus proveedores Costa Rica, Zona Libre de Colon, U.S.A. y México. En el caso específico del mueble cerámico que no es de porcelana (fracción 691090), México se situó como el principal proveedor en 1998, cubriendo mas del 60% del total de las importaciones; en el mueble porcelanizado, Costa Rica es el principal proveedor. En Panamá los bides no se comercializan ya que no existe mercado para ellos.

Las construcciones en Panamá se caracterizan por ser en forma de condominio vertical, en su mayoría se destinan a habitación clase media o a edificios de oficinas, estas construcciones son desarrolladas por compañías privadas con agresivos planes de venta ya que las tasas de interés en ese país son muy competitivas; estos condominios u oficinas se venden listos para ocuparse (en algunos casos los condominios incluyen los electrodomésticos de línea blanca). Debido al auge que existe en la construcción en Panamá y a que los constructores desean vender lo mas pronto posible a precios competitivos, una de las condiciones que exigen a sus proveedores son productos de precio medio a medio – bajo, sin disminuir la calidad de los mismos.

Otro punto importante de considerar es que la Zona Libre de Colón situada al sureste de la Ciudad de Panamá es considerada como un Centro de Distribución para el acceso a los mercados del Caribe y la región norte de Sudamérica, por lo que el establecimiento de una sala de exhibición y oficina de representación en dicha zona, (ya sea en forma independiente o vía una alianza con algún distribuidor establecido), es una acción que el exportador mexicano debe analizar.

Las oportunidades que se presentan para los productos de origen mexicano se centran en:

1. Atender proyectos de vivienda y de edificios de oficinas con productos de precio competitivo y calidad media
2. Enfocarse en atender el mercado por medio de uno o máximo dos distribuidores, con líneas de clase media y media alta.
3. Promover la venta de productos de calidad comercial (pequeños defectos no muy perceptibles pero con una mejora en precio)
4. Presentar diversidad en modelos y colores
5. Alianza estratégica con algún distribuidor para establecer un centro de distribución y abatir los costos de fletes y tramites de importación.
6. Establecer una oficina propia del fabricante mexicano en la Zona Libre de Colon, a manera de centro de exhibición y promoción para Centroamérica, El Caribe y la región norte de Sudamérica

Los puntos que los distribuidores consideran como críticos en la decisión de compra y en los cuales se debe de poner atención

1. - Tiempo y puntualidad de entrega (factor vital para constructoras y proyectos)
2. - No variar las especificaciones acordadas
3. - Consistencia en la calidad de los productos

#### 4. – Disponibilidad por parte del fabricante a otorgar soporte técnico y promocional

Toda decisión de ingreso a este mercado debe estar planeada con un análisis de fondo del mercado y deberá contar con una estrategia integral en producción, mercadeo y organización, adicionalmente esta debe ser acompañada por una inversión publicitaria y de apoyo al distribuidor, estos factores aumentaran nuestra certidumbre en lograr una participación rentable de mercado de muebles cerámicos para baño en Panamá.

## V. LISTA DE IMPORTADORES

Los datos de los principales y posibles importadores de materiales de construcción de Panamá

<b>EMPRESA</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>FAX</b>	<b>APARTADO</b>
<i>J. Compañy E Hijos, S.A. ASOC.</i>	Sr. Guillermo Compañy	(507) 229-2100	(507) 229-2248	334 Zona 9A, Panamá
<i>Maxte Import-Export</i>	Sra. María Stella Scollo	(507) 269-2154	(507) 223-3840	6-4244 El Dorado, Panamá
<i>PAZKO, S.A.</i>	Sr. Roque Restrepo	(507) 266-1111	(507) 220-4429	4299 Zona 5, Panamá
<i>ACE de Panamá Corporation</i>	Sr. Ivan Cohen	(507) 221-8050	(507) 221-2109	6-5320 El Dorado, Panamá
<i>Almacén y Ferretería Casa Rosada</i>	Sr. Simón A. Balid	(507) 229-3106	(507) 224-7157	351 Almirante, Panamá
<i>Importadora Electromecánica S.A</i>	Sr. Nissim Cohen	(507) 441-2641	(507) 441-2840	55-1825; Edificio 43, #14, Z.L.C.
<i>Novey Servi Star</i>	Guillermo Selles	(507) 227-2744	(507) 227-3917	3420 Zona 4 Panamá
<i>Komex Internacional, S.A</i>	Sr. Max Fux	(507) 229-4511	(507) 261-1739	329 Panamá
<i>Gudico, S.A</i>	Emanuel de la Guardia	(507) 263-6111	(507) 263-7028	55-1825 Vía Brasil, EdIF. Gudico
<i>Ferretería Nacional, S.A.</i>	Sra. Jeanette B. de Marx	(507) 269-6696	(507) 269-8736	6-3865 El Dorado, Panamá
<i>El Triángulo, S.A.</i>	Sr. Aquilino A. de la Guardia	(507) 229-2611	(507) 229-2179	6-3016 El Dorado, Panamá
<i>Distribuidora Vapa, S.A.</i>	Sr. Juan José Vallarino	(507) 269-4556	(507) 269-4576	6-8545 Zona 6, Panamá
<i>Cochez &amp; Cía.</i>	Sr. Arturo Cochez	(507) 262-3300	(507) 262-3375	502 Zona 1 Panamá
<i>Plastic World Inc. (El Coloso, S.A.)</i>	Sr. Samuel Abbo	(507) 221-6735	(507) 221-8683	6-6626 El Dorado, Panamá
<i>ACE International Hardware Corp.</i>	Sr. David Cohen	(507) 441-5055	(507) 441-5827	4252 Z.L. Colón, Panamá
<i>Argelia internacional</i>	Sr. Farit Issa	(507) 441-5370	(507) 441-5543	3100 Z.L. Colón, Panamá
<i>IM EXPORT AMERICAN, S.A</i>	Sr. Francisco De León	(507) 441-1296	(507) 441-1279	6-7143 Z.L. Colón, Panamá
<i>Importadora Universal</i>	Sr. Jamal Saker	(507) 441-4155	(507) 441-4297	3013 Z.L. Colón, Panamá