



ATRECOMENDACIÓN A NUESTROS CLIENTES

Respetados y Apreciados clientes en nuestra compañía hemos apostado a la calidad de producto y servicio a un costo que esté relacionado directamente con el rendimiento de la reparación o el producto.

Nos hemos dado la tarea de informar y demostrar que el utilizar **productos de calidad** y hacer un **mantenimiento correcto** impactará de forma positiva su plan de mantenimiento ya que disminuirá:

1. Correctivos imprevistos
2. Reincidencia de correctivos
3. Controla mejor su presupuesto de mantenimiento ya que lleva una planificación alineada a la ejecución.
4. En el área específica de los frenos al utilizar nuestro producto (fibra Premium semiduro, dureza óptima para el tonelaje de su unidad) y al permitirnos realizar el mantenimiento, esta combinación le disminuirá la cantidad de enfibradas en un año de aprox. 40% y el desgaste de los otros componentes será menor.
5. **Ahorrrará** porque al tener un mejor control en los cuatro primeros puntos los tiempos de duración de la unidad en mantenimiento serán menores y programados.
6. Al adquirir un producto (fibra dura DG 15- 20) mucho más barato lo que obtiene es un costo bajo en apariencia, pero en un período de un año el costo real será aprox. de un 80% más ya que deberá parar la unidad en un año entre 3 a 4 veces y el resto de los componentes por consiguiente tendrán un mayor desgaste.
7. Este tipo de mantenimiento incrementa la posibilidad de accidentes poniendo en riesgo su mercadería, chofer, y otras personas.

Hemos sido evaluados por una empresa transnacional **COFACE** que se dedica al análisis de proveedores a solicitud de **Cientes nacionales** que desean tener un suplidor con estándares de calidad de acuerdo a los requerimientos del cliente, y por **Proveedores internacionales** que buscan bajo riesgo a la hora de establecer o mantener relaciones comerciales.

Nuestra compañía, en equipo con usted, que sabe y confía en nosotros, hemos hecho un buen trabajo juntos, ya que en este análisis hecho a RECONSTRUCTORA TICO CLUTCH S.A. de los últimos tres períodos fiscales (2005 - 2007) clientes, proveedores externos y Banco Nacional, el resultado obtenido fue de bajo riesgo a la hora de establecer relaciones comerciales con nosotros, así como un crecimiento sostenido en estos períodos a nivel financiero - infraestructura y una percepción positiva de la calidad en servicio y productos.

Este análisis le permite estar seguro de que el producto que se utiliza es adecuado en cuanto a rendimiento y calidad, sin que se le ofrezca algo reconstruido como nuevo. Asegúrese de lo que compra y dónde lo compra.

Si no nos ha dado la oportunidad de servirle le estamos esperando donde queremos hacer la cosas bien hechas.

AREA COMUNICACIÓN.
RECONSTRUCTORA TICO CLUTCH S.A
COSTA RICA



(Junio 2008)

