



## #ComunidadCAFARA

Desde Ca.F.A.R.A impulsamos un espacio para que los ferreteros hagan oír su voz y compartan el día a día con los colegas. #ComunidadCAFARA es un canal para transmitir las inquietudes de los ferreteros, como así también para conocer las problemáticas del sector relatadas por las voces de los protagonistas.

Graciela Susana Far  
"Ferretería Rosario"

Tel: (0054)(11) 4812-8637

Marcelo T.de Alvear 1968

(1122) Capital Federal

ferreteriarosariosrl@hotmail.com



Adrian Luiggi

"Casa Figini"

(0054)(11) 4961-9027

www.casafigini.com



Somos socios desde que nació esta entidad, nuestra ferretería cuenta ya con la quinta generación que la maneja. Fue inaugurada el 3 de diciembre de 1928.

Con respecto a lo que noto en cuanto a ventas, estos últimos años tuvieron altibajos. Un poco por la merma del consumo, otro poco por la falta de mercadería.

El "cepo" para importar y la caída que tuvieron las transacciones inmobiliarias a mi parecer influyeron mucho en nuestro rubro. En estos últimos meses vemos, como todos, que se consume solo lo necesario. Pero tengo fe que pasara como otras veces. Atravesamos todo tipo de situaciones económicas/políticas y aun así los ferreteros sobrevivimos; hago la salvedad para aquellos que tienen que competir con un hipermercado instalado en la cercanía de su comercio o en menor escala lidiar con los "manteros". Nosotros puntualmente no tenemos problemas añadidos con nuestros proveedores, las ventas decrecieron para todos, asique no nos exigen plazos de pago más cortos que los habituales.

De todo esto resumo una cosa: como siempre seguiremos trabajando, esforzándonos para salir adelante y la sumatoria de TODOS va a hacer que nuestro país prospere. Tenemos expectativas urgentes, SI, pero no podemos creer que todo se arregla urgentemente. No bajemos los brazos ahora.

Mi bisabuelo, Pedro Figini, fue socio fundador el 3 de Septiembre de 1905 de la "Asociación de Pinturerías y Ferreterías" (adjunto diploma) desde ese año nuestro negocio está vigente, actualmente a nos encontramos orientados a insumos para vidrierías y marquerías y mantenemos muchos artículos de Herrajes que se comercializan en ferreterías.

Los últimos años el trabajo se mantuvo estable pero con muchos faltantes de insumos importados que no se fabrican en el país, actualmente se nota una baja en el trabajo. Estimo que en los próximos meses el trabajo se estandarizará e ira recurando paulatinamente. En este rubro es muy raro que se corte la cadena de pago, dado que la mayoría de las ventas se dan de contacto y en caso de ventas de tarjeta, el cobro está asegurado, por eso creo que es un rubro muy sano desde lo financiero.

Siempre estamos haciendo ofertas, ya sea de discos de pulir, siliconas, cortavidrios, etc, es muy importante desde el punto de vista de imagen y para incrementar las ventas de otros productos

Para participar contáctate con nosotros via mail a [info@cafara.org.ar](mailto:info@cafara.org.ar) o [secretaria@cafara.org.ar](mailto:secretaria@cafara.org.ar).  
Hacé oír tu voz.



**Mariana Ribero**  
"Ferretería Ribero"  
Cel/Whatsapp: (3564) 418143  
San Juan 1157 - (2400),  
San Francisco, Pcia. de Córdoba  
[www.facebook.com/ferreteriaribero](http://www.facebook.com/ferreteriaribero)



Nuestra ferretería general fue fundada el 01 de marzo del 2005, bajo el nombre de Ferretería Ribero, con la idea que sea una empresa familiar, de barrio, que tenga quizás poco pero surtido. A nosotros nos tocó crecer en los primeros años con una economía que acompañaba pero también con crisis, tal como la del 2008, la cual fue la causante de que la economía regional se estancara y por último vaya en caída, lo que se reflejó en las ventas del comercio.

Hace ya tres años que nuestra región además de padecer la crisis económica propia del país, se ha sumado la crisis hídrica, haciendo que por tercer año consecutivo miles de hectáreas a la redonda estén bajo agua, sin vistas de una pronta recuperación. Esta situación, realmente al estar en una ciudad dependiente del agro, hace que estemos sumidos en una crisis bastante importante; pero gracias a experiencias que uno fue aprendiendo con la vida, en el momento de la formación del comercio se decidió que los gastos se reducirían lo mayormente posible, no pago de alquiler, no tener empleados y comprar solo cuando se tendría recursos, no generando cuentas corrientes que quizás luego no se puedan saldar.

La manera de concebir nuestro negocio hizo que crezcamos lentos pero seguros, algo que en este momento de crisis profunda nos tiene contentos y alentados a seguir aguantando lo máximo posible

hasta que este momento pase como han pasados tantos otros (ya todos sabemos que la economía argentina es cíclica); o sea que si tengo que resumirlo es un momento de preocupaciones pero no nos llega a borrar la esperanza de seguir creciendo ampliándonos tanto en mercadería como en superficie.

Una gran ayuda que nos da el no poseer nuestro comercio en una gran urbe, es la ausencia de grandes superficies, solo hay un hipermercado local que tiene algunas pocas cosas del rubro pero está fuera de la ciudad, o sea que no tiene influencia en las ventas; ventas que reflejan el momento en que cobra sus sueldos la gente, las mayores se dan durante la segunda semana; el resto del mes solo hay ventas pequeñas y que son para arreglar primeras necesidades.

Con respecto a la cadena de pago con los mayorista como dije anteriormente nosotros hacemos compras quizás pequeñas pero al contado, lo que si no me priva de ver que en la mayoría de las empresas los plazos de pago se han acortado desde el momento en que la inflación se hizo galopante y los porcentajes de descuento se han reducido también. Esta manera de compra que tenemos nos lleva a tener precios lo más bajos posible por lo cual no solemos hacer ofertas, preferimos que el cliente vuelva y no que compre una sola vez y huya despavorido. Por eso si tenemos que aconsejar, con nuestra poca o mucha experiencia, es que en estos momentos debemos, reducir los gastos al mínimo, comprar solo con dinero genuino (no tener deudas), ganar lo justo (no querer "hacerse el día" con una sola venta) y por sobre todo no bajar los brazos, seguir esperanzados con crecer y esperar "agazapados" el paso de esta crisis.

Por suerte tenemos un gran país, el cual siempre se recuperó de crisis peores, a no perder la esperanza ■