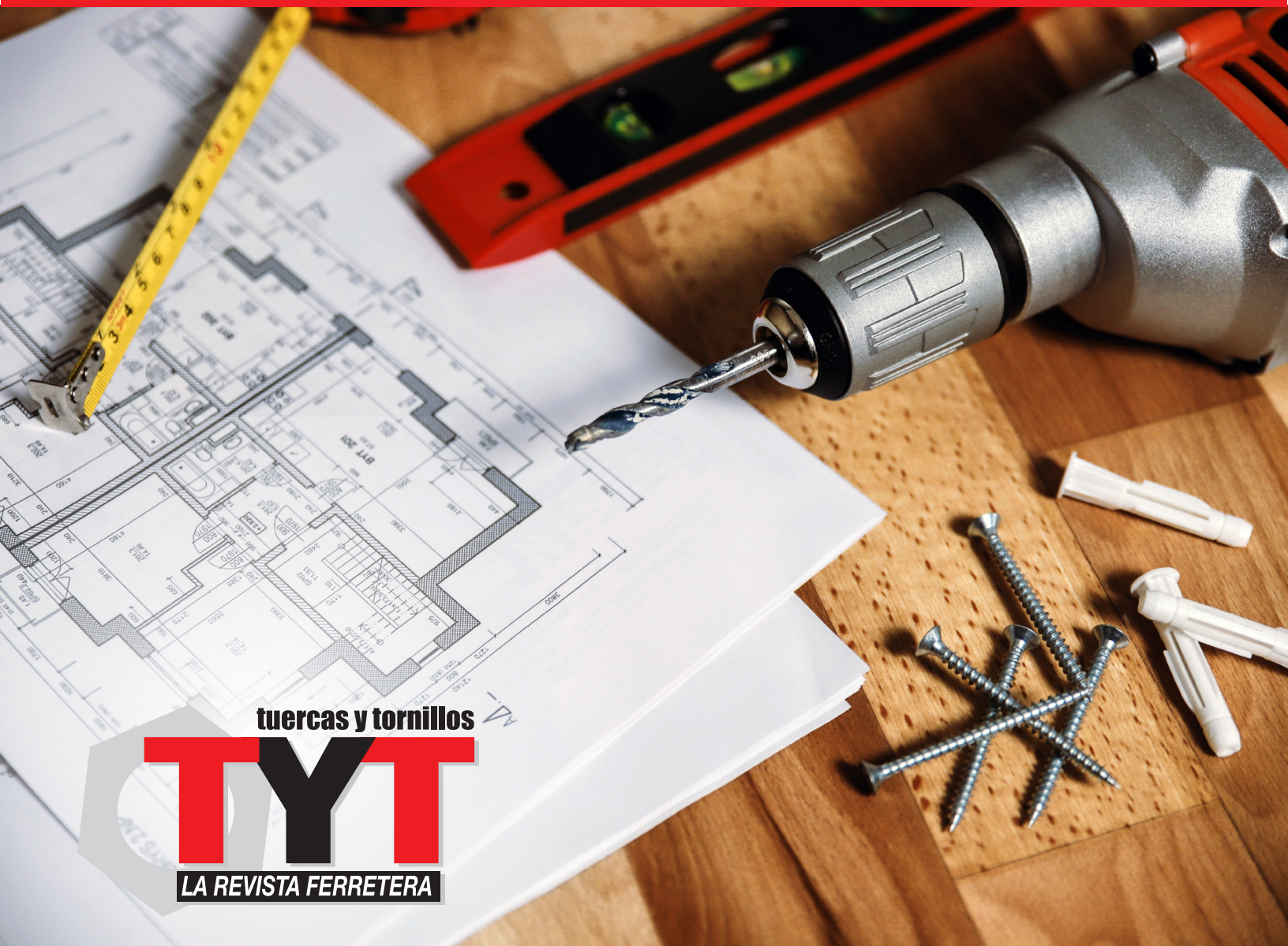


CÓMO MONTAR UNA FERRETERÍA EN COSTA RICA



tuercas y tornillos

TYT

LA REVISTA FERRETERA

LA REVISTA FERRETERA Y DE LA CONSTRUCCIÓN

CONTENIDO

Atreverse	3
Definir lugar y área de influencia	4
Patente y permiso de funcionamiento	5
Software y planimetría	6
Contratación de personal	6
Apalancamiento para inventario	7
Definición y compra de inventario	8
Arranque	9



ATRÉVASE

con estos 7 pasos clave



Si usted es de los que piensan o tiene proyectado en el mediano o largo plazo abrir una ferretería, en Costa Rica... ¡Espere un momento! Cierre sus ojos. Ahora mire al cielo, despeje su mente, déjela en blanco, respire profundamente una o dos y tres veces...

Y si aún así continúa con la idea de convertirse en un ferretero, pues entonces bienvenido al mundo de las herramientas, al mundo de hacer vivir experiencias de compra diferentes y todos los días a los clientes, al mundo donde la exhibición es la reina de todas las estrategias, y al mundo donde, como lo dijo Modesto Vidal Sánchez, Administrador de una de las ferreterías Calzada en Guadalajara, México: "la ferretería es la juguetería de los grandes".

PASO 1:

DEFINIR EL LUGAR Y ÁREA DE INFLUENCIA

Lo primero es definir en qué lugar se instalará el negocio, que puede ser en un centro de ciudad o bien, un poco más alejado. Lo cierto es que la regla dicta que la zona de influencia que puede abarcar un negocio nuevo de ferretería, es de más o menos, 10 kilómetros a la redonda. Si hay competencia, el radio se ve reducido, pero dependerá del grado de servicio y de las estrategias de diferenciación que tenga la tienda para ampliar o no su zona.

Una vez definido dónde instalará el negocio, sería bueno arrancar con un estudio inicial de factibilidad que establezca cuánta necesidad tienen los posibles clientes de un negocio ferretero en el área.

Rónald Aragón, Propietario de Ferconce, y quien tiene 3 ferreterías en Costa Rica, de pequeña y mediana superficie, asegura que la decisión de abrir “debe ir precedida de un censo realizado entre la población más cercana donde se abriría la tienda”.

Tome en cuenta que si abrir el negocio está cerca de zonas francas, construcciones, entre otros proyectos, sería muy bueno basar el enfoque de productos destinado a este tipo de clientes, como el caso de productos industriales y de mantenimiento, y lógicamente, materiales de construcción y si se trata de un mercado doméstico, todo inventario de ferretería aplica a la perfección.

El estudio se puede realizar ya sea por contratación con alguna empresa, utilizar alguna de las plataformas que ofrecen las redes sociales, o podría buscar conversar en persona, con los habitantes

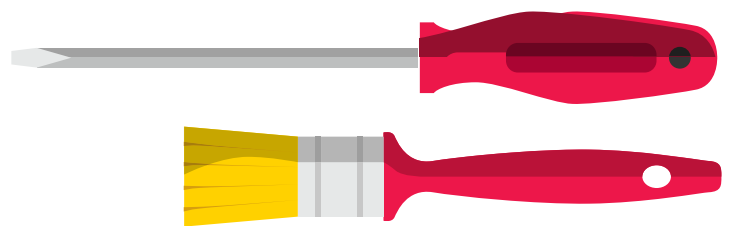
de la zona, en una muestra de al menos 50 compradores potenciales, que puedan dar una idea de la necesidad de una ferretería en el área.

Preguntas del estudio:

El estudio podría conllevar varias preguntas, pero entre las básicas para tener una idea certera de la necesidad que tiene el mercado de una ferretería, deberían estar:

- ¿Cuándo requiere de comprar en una ferretería, cuáles negocios visita?
- ¿En promedio, cuántas veces en el mes acude a comprar a una ferretería? Opciones: 4 veces por mes, 2 veces por mes, 1 vez al mes.
- ¿De cuánto es su compra promedio? (Aquí puede dar opciones de montos de compra).

El estudio podría conllevar otras preguntas como: edad, género, número de personas que habitan o trabajan en la empresa, que siempre son importantes para definir y conocer el público que comprende la zona.



PASO 2:

SOLICITAR LA PATENTE Y PERMISO DE FUNCIONAMIENTO



¡Ahora sí! Con estudio de factibilidad en mano, y teniendo definido dónde abrirá la ferretería, viene el segundo trámite:

Presentarse a la municipalidad más cercana donde piensa instalar la ferretería, y llenar una solicitud de permiso de patente para operar.

Cada ayuntamiento cuenta con un formulario de solicitud, donde se debe especificar no solo el lugar, sino área del local, número de empleados, si cuenta con zonas de parqueo, entre otra información. *

Datos básicos de la solicitud de patente

- Datos del solicitante
- Datos del sueño del inmueble
- Datos de la patente y el local

Documentos básicos por aportar

- Fotografía Digital o Impresa del local

- Estar al día con las obligaciones de la CCSS. Cumplimiento Art. 74 Ley Constitutiva CCSS.

- Encontrarse al día con el pago del FODESAF (mtss.go.cr)

- Certificado de Uso de Suelo

- Fotocopia del Permiso Sanitario de Funcionamiento extendido por el Ministerio de Salud, cuando sea necesario de conformidad con lo que establece el Decreto N° 34728-1 (vigente, a nombre del solicitante).

- Fotocopia de la Póliza de Riesgos de Trabajo del Instituto Nacional de Seguros INS (contrato y recibo vigente).

- Encontrarse al día con el pago de tributos municipales (solicitante y dueño del inmueble)

- Copia del documento emitido por el ministerio de Hacienda donde consta la fecha de inscripción como declarante.

(*) Los documentos y trámites podrían variar levemente, dependiendo del ente municipal de cada zona.

PASO 3:

SOFTWARE Y PLANIMETRÍA

Imaginamos que habiendo completado los requisitos anteriores, y si ya llegó hasta aquí, es porque sigue empeinado con el proyecto, o sea que ya empieza a sentirse ferretero... Como quien dice: "todo un gallo en su patio".

Lo más conveniente en este punto es que empiece a revisar software de administración de negocios, incluso equipo de cómputo.

En el mercado existe mucho proveedor para este rubro, y por lo general, lo adaptan a la medida del negocio.

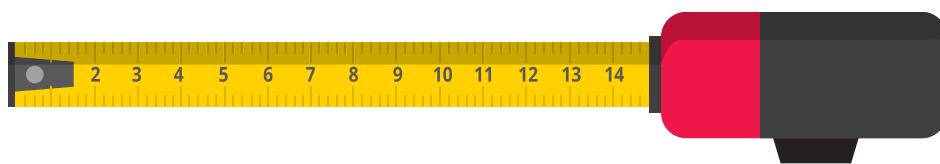
Con un software de administración, usted obtiene un mejor control del negocio en cuanto a: facturación, cuentas por cobrar,

cuentas por pagar, control de inventario, manejo de planillas de personal, entre otros.

Además de las empresas oferentes del mercado especializadas en este tipo de productos, también hay entidades financieras que ofrecen este tipo de plataformas, con esquemas variados.

Ahora sigue el equipamiento de la tienda, que se refiere a los muebles y establecer áreas donde se exhibirá la mercadería.

Aquí hay muchas alternativas como mostradores, racks, urnas, góndolas, entre otros. Las compañías que venden y alquilan estos muebles, son expertos en aprovechamiento del espacio y cuando comercializan incluyen el diseño y toda la asesoría.



PASO 4:

CONTRATACIÓN DEL PERSONAL

Antes de abrir el negocio, usted debe contratar el personal que lo va acompañar en el proyecto.

Entre las personas que contrate, tome en cuenta que deben tener experiencia en el sector, y si le es posible, contrate a alguien que sepa mucho más que usted.

"Cuando arrancamos el negocio, buscamos gente que supiera mucho más que nosotros, porque así podríamos aprender con

más facilidad y es garantía que cuando los clientes se topan con gente capacitada, que sientan confianza y regresen", dice Yeemid Lee, Propietario de Ferremundo del Caribe, en Limón centro.

Una persona de experiencia que le ayude a comprar, y que entienda el mercado, ayudará a tener un equilibrio entre máximos y mínimos del inventario. Y además, requeriría otra persona para ventas.

PASO 5:

APALANCAMIENTO PARA INVENTARIO

Inventario. De acuerdo con expertos consultados, para una ferretería de tamaño promedio, que oscila entre 150 m² y 200 m², se requiere un apalancamiento cercano de unos €22 millones. Y aunque esto no está escrito en piedra, para un negocio de este tamaño está bien para empezar.

“No me atrevería a dar una cifra, más bien recomendaría destinar

todos los esfuerzos a abrir la ferretería por departamentos”, dice Aragón.

Sin embargo, Aisen Sánchez, Propietario de Mundiluz, en Poás de Alajuela y que cuenta con una tienda de 300 m², indica que “22 millones sería una cifra aceptable para arrancar”.



PASO 6:

DEFINICIÓN Y COMPRA DE INVENTARIO

Habiendo definido el capital de apertura, usted requiere la ayuda y contactar a los proveedores del mercado, y por supuesto, hacerse acompañar de la persona contratada de más experiencia, que haga un listado de mayoristas preferidos y de trayectoria para comunicarles su intención de comprar mercadería.

Algunos ofrecerán solamente vender de contado, pues recuerde que usted es nuevo en el mercado. Posteriormente, y teniendo un buen récord de pagos, muy pronto podrían abrirle alternativas de crédito.

Para un inventario idóneo, estas son las categorías básicas que una ferretería debería cubrir.

Categorías primarias

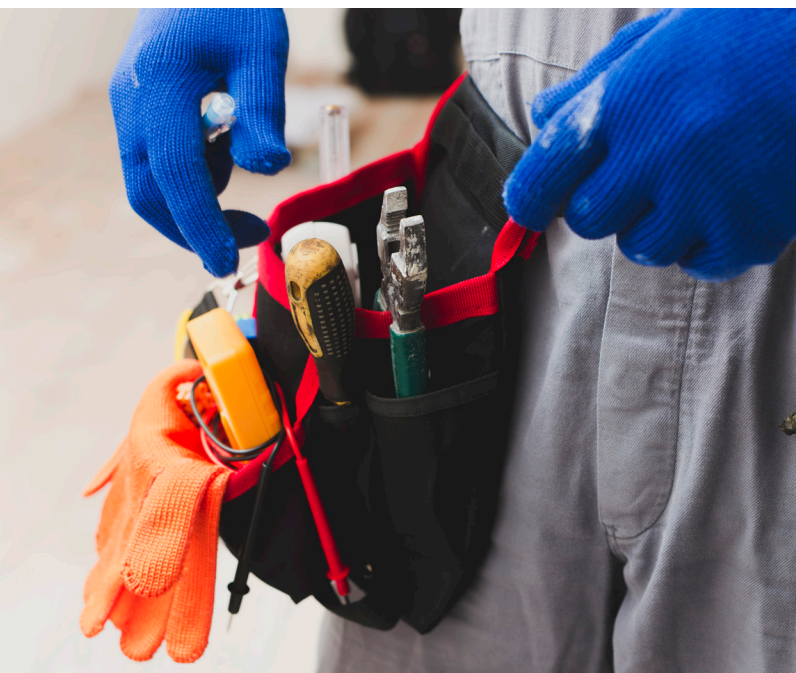
- Herramientas manuales
- Tornillería
- PVC (sobre todo figuras)
- Pintura, adhesivos y accesorios
- Abrasivos (sobre todo variedad en lijas)
- Herramientas eléctricas
- Materiales eléctricos
- Iluminación

Categorías secundarias

- Hogar
- Grifería y loza sanitaria
- Decoración
- Jardín
- Seguridad
- Organización

Materiales de construcción (básicos)

- Morteros y fraguas
- Carretillos
- Baldes
- Madera clasificada
- Pisos

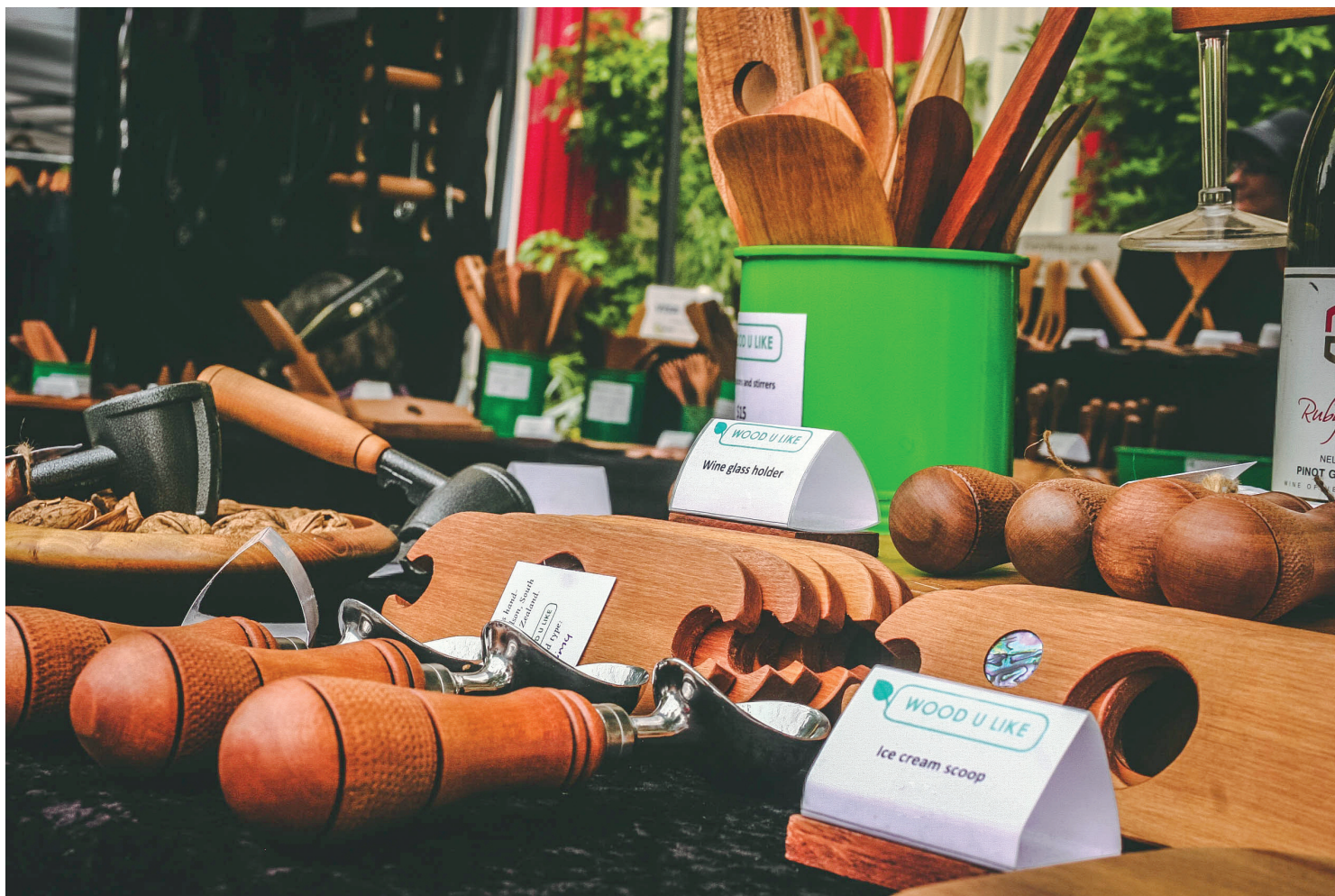


PASO 7:

ARRANQUE

Una vez con el local equipado, contratado el personal y teniendo fecha de apertura, no está demás que se valga de alguna estrategia publicitaria para anunciar el negocio: perifoneo, redes sociales, mensajes por whatsapp, volanteo.

Y cuando llegue el día... ¡Ahora sí...: a trabajar carajo!



**Una producción de Revista TYT,
La Revista Ferretera y de la Construcción**

