**Panorama de la industria de abarrotes en México**

Las tiendas de abarrotes han formado parte de la cultura mexicana por generaciones, siendo de los negocios familiares más característicos de nuestro país. Actualmente, existen más de cinco millones a lo largo de la República, aportando el 1.12% al Producto Interno Bruto (PIB) nacional, de acuerdo con cifras oficiales.

Este sector representa una pieza clave en la economía mexicana pues es fuente de empleo directa e indirecta y, en muchos casos, el único medio de ingreso para miles de familias. Sin embargo, factores como la inseguridad, la inflación, la llegada de mini supermercados de cadena y la poca modernización han propiciado el cierre de más de 25 mil establecimientos en los últimos cuatro años, según datos de representantes de la industria.

“Los abarroteros cuentan con la ventaja de conocer su negocio desde generaciones, pero aún tienen una gran área de oportunidad para seguir vigentes. Es fundamental que empiecen a aceptar e implementar la tecnología como una herramienta imprescindible para crecer”, comentó Israel Coto, director de la Oficina de Microsip en la Ciudad de México.

Especialmente, la competencia con las tiendas de conveniencia puede parecer poco equitativa para las tiendas de abarrotes, pero existen muchas tácticas que pueden llevar a cabo para impulsar sus negocios y que prosperen. A continuación, te presentamos cinco consejos que pueden ayudar a los abarroteros a optimizar sus ventas y atraer a la clientela:

1. Aceptar pagos con tarjeta: Cada vez son más las personas que prefieren pagar con tarjeta que con efectivo. Por lo tanto, incorporar una terminal o lectores de tarjetas le puede dar un valor agregado a la tienda. Existen muchas alternativas económicas de terminales para las pequeñas y medianas empresas.
2. Sistemas administrativos sencillos: Sin importar el tamaño de la tienda, se necesita de una buena administración. Con un sistema digital, adaptado a las necesidades del negocio, podrán controlar aspectos como inventarios y evitar pérdidas económicas.
3. Servicios adicionales: Una de las cosas que llama la atención de las tiendas de conveniencia es la posibilidad de hacer diversos pagos, tal y como lo ofrecen otro tipo de establecimientos más grandes.
4. Servicio a domicilio: Cada vez es más común que las personas ordenen cosas a sus domicilios pues es más fácil y práctico. Sin la necesidad de una aplicación, los tenderos pueden poner a disposición un teléfono para recibir mensajes o llamadas y tomar pedidos para enviar en el rango que ellos determinen.
5. Buena organización: Aunque la gama de productos en muchas tiendas de abarrotes suele ser bastante buena, la organización y el acceso a éstos no es la mejor. En muchas ocasiones, la mayoría de los productos se encuentran fuera del alcance del público, o simplemente no están a la vista. Mejorar este aspecto elevará las posibilidades de venta.

Su permanencia dependerá de los esfuerzos por buscar estas herramientas indispensables que se adapten a sus comercios. Asimismo, los consumidores podemos apoyar a los pequeños empresarios y fomentar el comercio local.

Las tiendas de abarrotes aún están lejos de su desaparición, particularmente en las zonas menos urbanizadas, pues son los únicos puntos de venta de artículos comestibles y para el hogar; no obstante, se encuentran en un momento decisivo para empezar a realizar cambios en materia tecnológica y continuar como un sector relevante para México.