Periódico
el comerciante.mx
Tu tienda, tu éxito

Edición 1 | Octubre del 2026 | Publicidad: 333-447-7077



La importancia de un inventario práctico

Control de precios, margen y costos para que nuestra tienda sea rentable

Ideas y estratégias para crecer más

La transformación es el camino más seguro hacia el éxito financiero

Consejos para sostener las ventas

Especialistas en ventas al detalle nos dan 6 estrategias para mantener el flujo de ventas



La importancia de un inventario práctico

Por Juan Carlos Huerta

No basta contar, acomodar y reponer mercancía
Una tienda muy surtida atrae más clientes, quienes resuelven todas sus compras en un solo lugar.

Una tienda con un buen inventario ofrece a sus clientes el sitio ideal en donde va a encontrar todo lo que busca sin más vueltas sus productos básicos y de alta demanda, lo que generan entradas constantes de dinero.

Para surtir una tienda de abarrotes, lo primero que se necesita es tener organizado su inventario, revisar la existencia de productos cada semana para saber qué falta y qué es lo que no se está vendiendo.

Es importante acomodar los productos que llevan más tiempo en el establecimiento hasta al frente del estante para que se vendan primero y no se caduquen.

Es importante que los estantes estén limpios y ordenados para que estén todos los productos a la vista.

Una libreta es una buena administradora El control del inventario se puede llevar de una manera sencilla en una libreta, anque el avance de las tecnologías nos llevan a una aplicación del teléfono, lo importante es saber cuándo se debes solicitar más mercancía, y evitar quedarte sin lo que tus clientes buscan.

Con el inventario bajo control se puede tener claridad sobre qué vender en una tienda de abarrotes, conocer los productos que demandan los clientes, y satisfacer sus peticiones.

Además nos ayuda a
elegir proveedores, por ejemplo, nos ayuda a saber quiénes nos ofrecen una mayor variedad de productos, o quiénes hacen entregas puntuales, o nos ofrecen formas de pago flexibles.

Con el control del inventario se puede conocer cuáles proveedores entregan productos frescos y hasta cuentan con un esquema de consignación, es decir, pagar solo lo que se vendas.

Antes de comprar se debe revisar qué productos se están vendiendo bien y planea los pedidos de acuerdo con la temporada y las necesidades de los clientes.

Control de precios, margen y costos
Para que nuestra tienda sea rentable, se debe conocer el costo de cada producto, el precio de venta y el margen de ganancia.

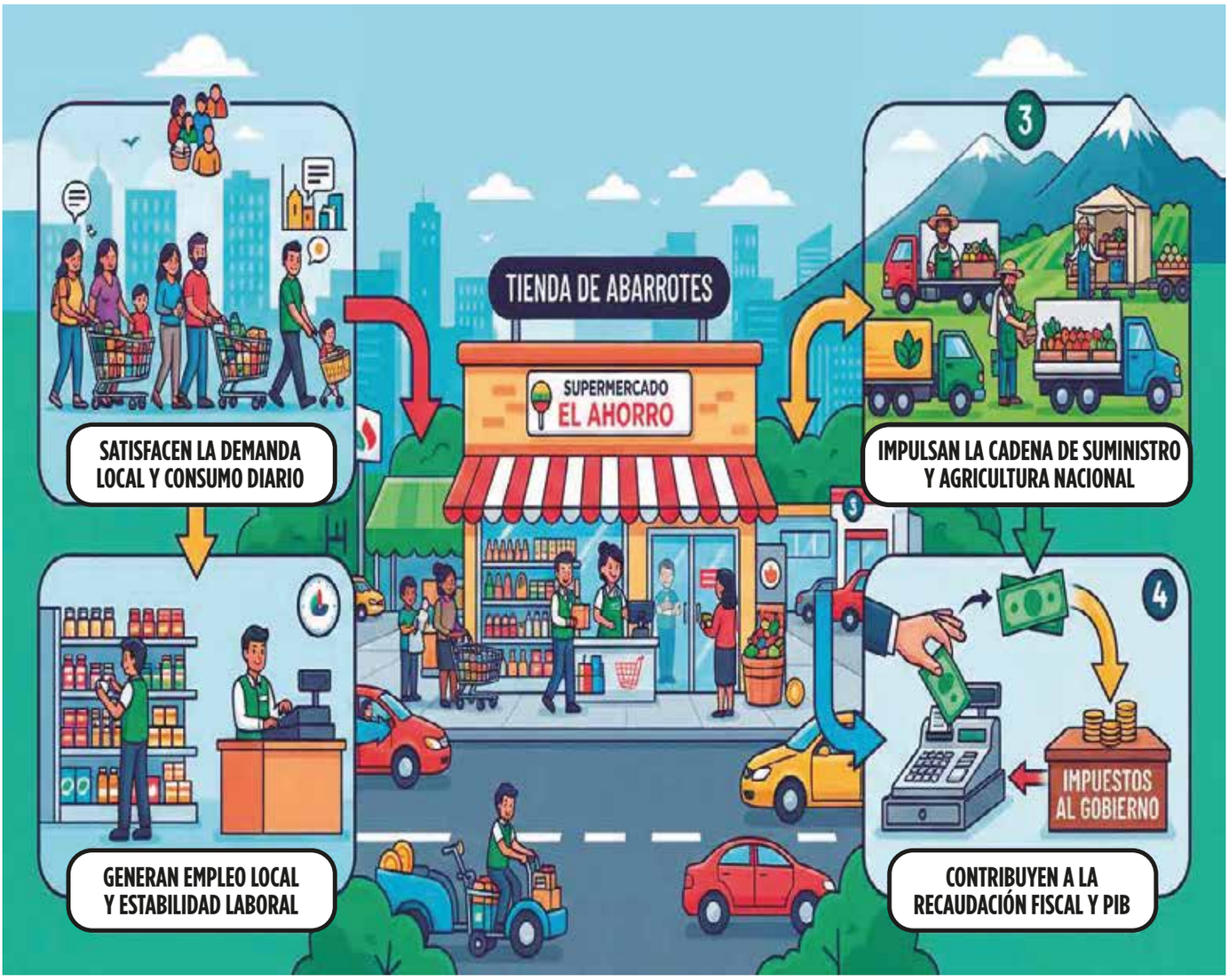
El inventario nos ayuda a conocer cuánto nos cuesta una caja de leche, en cuánto se vendes cada litro, y cuánto se gana.

Hacer este análisis nos ayudará a decidir qué productos vale la pena mantener, cuáles ajustar, y cuáles sacar.


CÁMARA DE COMERCIO
GUADALAJARA
Tu noche, tu posada
Celebra esta Navidad con un menú especial desde:
$699
por persona
Nuestro paquete incluye:
• Menú 2 tiempos
• Hielo
• Refresco ilimitado
• 4 hrs de servicio
Complementa tu evento con nuestros
• Paquetes de barra libre
• DJ
• Decoración
Paquete válido apartir de 50 personas
¡RESERVA TU FECHA Y CELEBRA CON NOSOTROS!
33 3361 7294
Cámara de Comercio de Guadalajara
Av. Ignacio L Vallarta 4095, Don bosco Vallarta, 45040 Zapopan, Jal.
CLASSIC
Más información
33 3559 1774
Tu negocio está comenzando
Hazlo crecer Acompañado
Con la Membresía Clásica de Cámara de Comercio de Guadalajara accede a herramientas, capacitación,asesorías y una comunidad empresarial que te ayudará a dar los siguientes pasos.
Conecta
Aprende
Fortalece tu negocio
¡Súmate a Cámara!

LAS TIENDAS DE ABARROTES SON IMPORTANTES PARA LA ECONOMÍA DEL PAÍS

Por Juan Carlos Huerta



La tienda de abarrotes es la columna vertebral de la economía local y la vida comunitaria en México.

Las "tienditas de la esquina" cumplen un rol social, económico, y de conveniencia que los supermercados o las grandes cadenas no pueden replicar.

Su importancia está en el impacto económico, pues es generador de auto empleo, y son el sustento de millones de familias en el país, ya que en muchos casos, las tienditas surgen como emprendimientos familiares.

También, los especialistas en economía y finanzas las consideran una fuente masiva de puestos de trabajo.

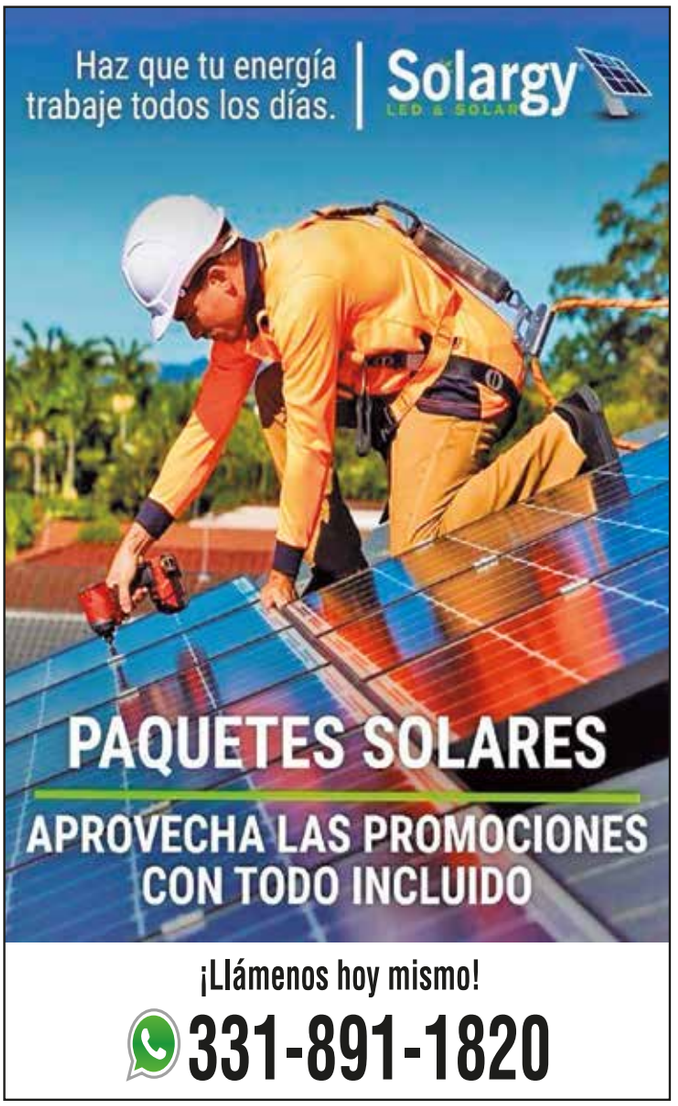
Las tiendas de abarrotes generan empleo para más de dos millones de personas, y representan una cuarta parte del comercio del país.

El dinero que se paga en una tiendita se queda dentro de la misma colonia o vecindario, y estimula el crecimiento y la microeconomía de la zona donde se ubica el establecimiento.

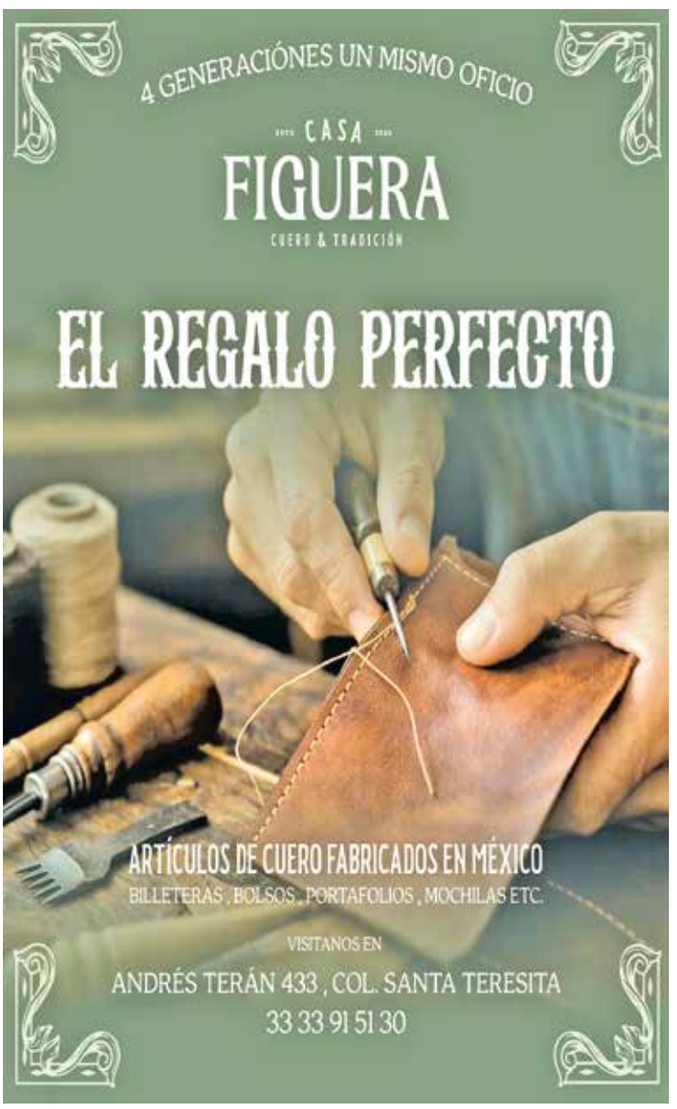
Así mismo, la tiendita del barrio es un punto de auxilio para las compras del día a día, emergencias de cocina o antojos de última hora, y permiten a los vecinos adquirir productos básicos sin necesidad de trasladarse largas distancias o gastar en transporte público o gasolina.

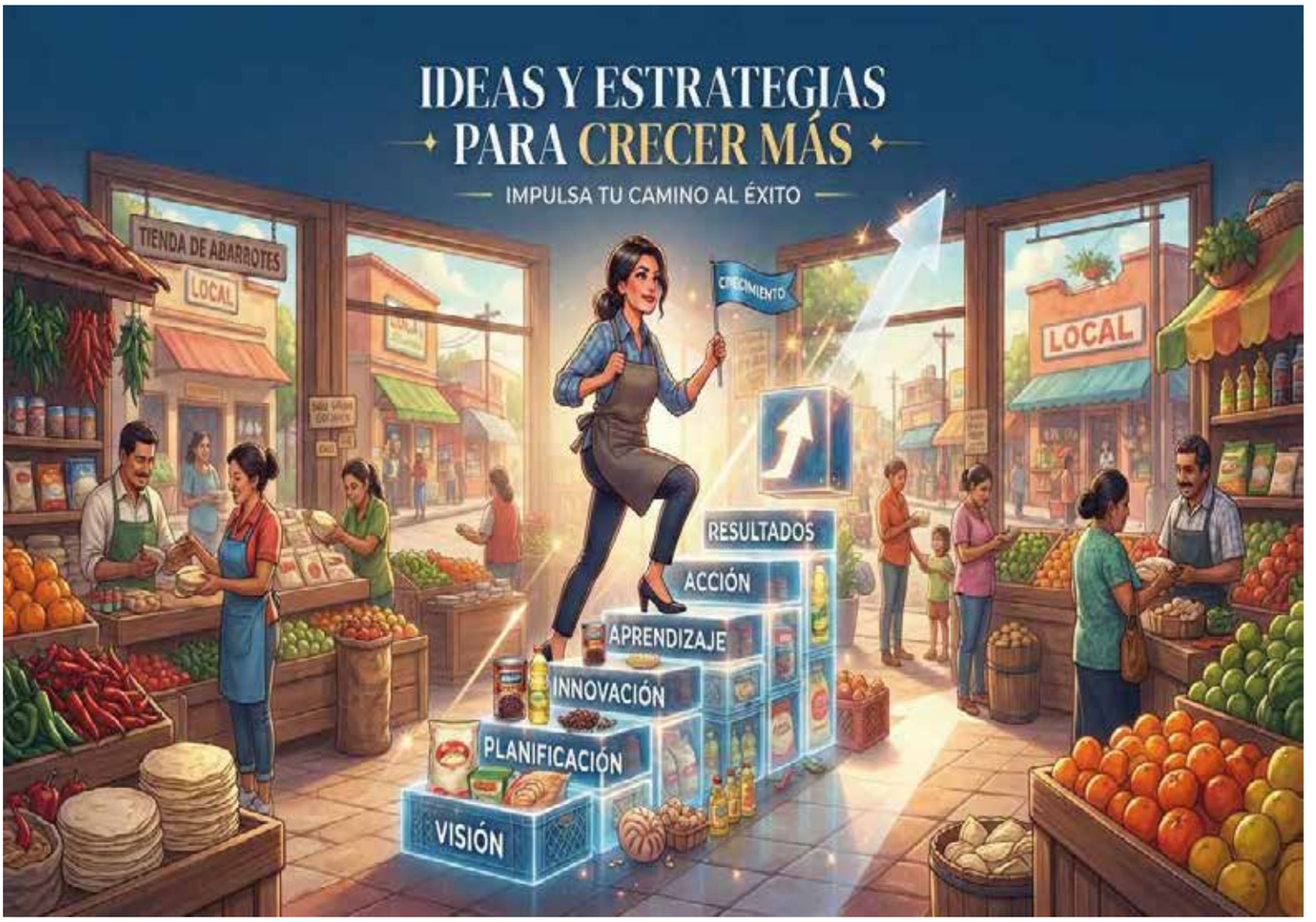
Además representan un motor económico por permitir las compras en cantidades pequeñas de productos, como un cuarto de azúcar, tres huevos, o una pieza de pan, lo cual se adapta perfectamente al presupuesto diario de muchas familias.


¡Surtimos tu tienda de Abarrotes!
aproza
BOLSAS • DESECHABLES • SALSAS • PASTAS GUSTINOS • PAPEL ALUMINIO • CEREALES • CHETOS
PRECIOS DE MAYOREO
CALIDAD GARANTIZADA
Desechables y cereales con EXCELENTE margen de GANANCIA para ti
Incrementa tus ganancias
Visítanos en
Calle 9 #857, Zona Industrial, CP 44940, Gdl.
33-1322-6325
aproza
Palmex
pastech


Haz que tu energía trabaje todos los días.
Solargy
LED & SOLAR
PAQUETES SOLARES
APROVECHA LAS PROMOCIONES CON TODO INCLUIDO
¡Llámenos hoy mismo!
331-891-1820


crepas Edyka
Crepas Edyka
Propuesta de Socio Comercial
Innovación en Crepas para su Negocio
• Somos Fabricantes: Crepas listas para preparar.
• Preparación Sencilla: Calentar 5-10 segundos en sartén con mantequilla.
• Base Neutra: Ideales para dulces o saladas.
• Líderes de Mercado: +6 años de experiencia.
• Producto Gancho: Impulsa ventas cruzadas de otros ingredientes.
• Caducidad Óptima: 25 días fuera / 35 días en refrigeración.
Estructura de Margen y Servicio
VISITAS SEMANALES
CAMBIOS FÍSICOS
FACTURAMOS
COMPROMISO REAL
Pedidos
Harold Villalobos Heredia
33 10 95 10 54
@crepas_edyka
crepasedyka.com


4 GENERACIÓNES UN MISMO OFICIO
CASA
FIGUERA
CUERO & TRADICIÓN
EL REGALO PERFECTO
ARTÍCULOS DE CUERO FABRICADOS EN MÉXICO
BILLETERAS , BOLSOS , PORTAFOLIOS , MOCHILAS ETC.
VISITANOS EN
ANDRÉS TERÁN 433 , COL. SANTA TERESITA
33 33 91 51 30



Por Carlos Arroyo

Administrar una tienda tradicional ya no se limita únicamente a abrir cortina y esperar a que el cliente pida un producto; hoy en día, la rentabilidad y la permanencia en el mercado dependen de la adopción de ideas claras y estrategias de gestión modernas que permitan competir frente a las grandes cadenas de conveniencia.

1. Gestión inteligente del inventario:
Dinero en movimiento, no en la bodega
Uno de los errores más comunes en el pequeño comercio es la acumulación de mercancía de baja rotación, lo que inmoviliza el capital de trabajo.

Rotación de productos:
Es indispensable identificar qué categorías generan flujo de efectivo diario (como lácteos, refrescos, abarrotes básicos y panificación) frente a aquellos artículos que se desplazan con lentitud.

Reducción de mermas:
Llevar un registro estricto de las fechas de caducidad evita pérdidas económicas severas, especialmente en productos perecederos y lácteos.

Negociación con proveedores: Evaluar los ciclos de entrega y aprovechar los descuentos por volumen solo en aquellos productos cuya venta esté garantizada a corto plazo.

2. Digitalización accesible para el tendero moderno
La tecnología ha dejado de ser un lujo exclusivo de las grandes corporaciones para convertirse en una herramienta de supervivencia y crecimiento en el comercio al menudeo.

Cobros electrónicos y terminales bancarias:
Aceptar tarjetas de crédito, débito y pagos mediante códigos QR (CoDi o transferencias) incrementa de forma directa el ticket promedio. Muchos clientes deciden comprar más artículos o de mayor valor cuando no dependen exclusivamente del efectivo en su cartera.

Servicios adicionales (Recargas y pago de servicios):
El pago de luz, agua, telefonía y la venta de tiempo aire funcionan como un poderoso imán de tráfico. Aunque la comisión por transacción parezca baja, atraen al cliente al mostrador, donde frecuentemente adquiere otros productos de mayor margen de ganancia.

Canales de comunicación directa (WhatsApp Business):
Implementar un servicio de pedidos por mensajería instantánea para entrega a domicilio en la colonia fideliza a los clientes recurrentes y facilita la planeación de compras grandes.

3. El poder de la cercanía:
Fidelización y servicio al cliente. La gran ventaja competitiva de la tienda tradicional frente a cualquier gran superficie es la relación humana y la confianza comunitaria.

Atención personalizada:
Conocer el nombre de los clientes, recordar sus preferencias y ofrecer recomendaciones honestas genera un vínculo emocional difícil de romper.

Control estricto del crédito («fiado»):
Si bien otorgar crédito tradicionalmente ha sido un pilar de confianza en las tienditas, hoy debe manejarse bajo reglas claras: establecer límites de crédito definidos por persona y plazos de pago fijos para evitar descapitalizar el negocio.

Limpieza y orden visual:
Un establecimiento iluminado, con pasillos despejados, precios visibles y anaqueles limpios transmite profesionalismo, seguridad y pulcritud, factores que influyen directamente en la decisión de compra.

Hacia una visión empresarial:
Crecer más no siempre significa ampliar el local físico; muchas veces implica optimizar los procesos internos, cuidar cada centavo de la ganancia y escuchar activamente las necesidades de la comunidad a la que se sirve. La transformación del tendero en un comerciante con visión empresarial es el camino más seguro hacia la estabilidad y el éxito financiero a largo plazo.





¿Eres Fabricante?



Anuncia tus productos en:

Periódico el comerciante.mx
Tu tienda, tu éxito

Y vendele a 1,000
tiendas de abarrotes

¡Da a conocer tu marca y Aumenta tus ventas!

Publicidad: 333-447-7077



Por Carlos Arroyo

En el ecosistema del comercio detallista, la relación con los proveedores y las marcas define la viabilidad financiera de cualquier establecimiento.

1. El valor de la alianza estratégica con el preventista y el distribuidor.

El tendero no debe verse a sí mismo como el último eslabón pasivo de la cadena de distribución, sino como el socio comercial estratégico que conecta al fabricante con el consumidor final. Mantener una comunicación fluida y profesional con los representantes de ventas (preventistas) y distribuidores locales es indispensable para asegurar el flujo constante de mercancía.

Puntualidad en los pedidos y recepción:
Establecer un calendario fijo de surtido ayuda a prevenir desabastecimientos en los días de mayor demanda, como los fines de semana o quincenas.

Resolución de incidencias:
Un trato profesional y basado en el respeto mutuo facilita la devolución de productos dañados, la aplicación oportuna de garantías y la corrección de errores en facturación.

Acceso preferencial a novedades:
Los proveedores suelen priorizar a los establecimientos que pagan a tiempo y mantienen sus anaqueles ordenados a la hora de ofrecer nuevos lanzamientos o pruebas de producto.

2. El mix ideal: Marcas líderes y alternativas de alta rentabilidad
Construir el inventario adecuado requiere encontrar un equilibrio estratégico entre el reconocimiento de marca y el margen de utilidad por pieza vendida.

El poder de tracción de las marcas líderes:
Los productos de alta rotación respaldados por campañas publicitarias masivas son indispensables porque garantizan tráfico constante al local; el cliente los busca por nombre y su ausencia genera insatisfacción inmediata.

Alternativas regionales y marcas propias:
Muchas marcas locales o regionales ofrecen una excelente calidad con un margen de ganancia superior para el tendero, permitiendo competir de mejor manera frente a las marcas globales y ofreciendo opciones atractivas para el bolsillo del consumidor.

Rotación y profundidad de línea:
No se trata de tener todo lo que existe en el mercado, sino de evaluar qué presentaciones (tamaños familiares, personales o económicos) tienen mayor salida en el vecindario específico donde se ubica la tienda.

3. Claves para una negociación comercial efectiva:
Negociar con los proveedores no se limita a conseguir el precio más bajo, sino a optimizar las condiciones generales de compra para proteger el capital de trabajo del negocio.

Aprovechamiento de descuentos por volumen:
Evaluar con precisión si la adquisición de mayor cantidad de producto a un precio menor compensa el costo del espacio de almacenamiento y el tiempo que tardará en desplazarse.

Plazos de pago y créditos comerciales:
Negociar términos de pago viables que permitan comercializar la mercancía antes de tener que liquidarla, evitando así tensiones innecesarias en la caja chica del negocio.

Materiales de apoyo visual (POP):
Exigir y aprovechar los exhibidores, cenefas, carteles y material publicitario que los proveedores otorgan, ya que estos elementos incrementan de manera notable la visibilidad de los productos en el punto de venta.

4. Hacia un abastecimiento inteligente
Contar con las mejores marcas cerca de ti implica transformar la proveeduría en una red de soporte mutuo. Cuando el tendero optimiza sus compras, administra su inventario con rigor y colabora estrechamente con sus distribuidores, logra consolidar un establecimiento capaz de responder con agilidad a las demandas de su comunidad y asegurar un crecimiento sostenido.



1) El precio publicado corresponde a la compra de 6 paquetes Amigo Sin Límite 200 (PASL 200) en una sola exhibición. 2) Al adquirir 6 PASL 200 en una exhibición, recibirás por promoción una cantidad adicional de datos para navegación libre igual a la incluida en la oferta comercial regular del paquete PASL 200. Los PASL 200 adquiridos se abonan de forma mensual conforme a la vigencia del PASL 200 vigente al momento del abono. Los PASL 200 se abonan de forma consecutiva y automática al término de la vigencia del paquete activo, hasta agotar los 6 PASL 200 adquiridos. La aplicación de los beneficios no es acumulable y es fija, no varía. 3) Redes Sociales, Minutos y Mensajes SMS sujetos a Política de Uso de Redes Sociales, Política Sin Frontera y Política para prevenir el Uso Inadecuado, disponibles en www.telcel.com/legales 4) Los minutos y Mensajes SMS aplican para hablar y mensajear estando dentro y hacia México, Estados Unidos y Canadá. 5) Consulta términos, condiciones, políticas de uso y folios de registro CRT en www.telcel.com Centros de Atención a Clientes y Distribuidores autorizados Telcel. 1) El precio publicado corresponde a la compra de 12 paquetes Amigo Sin Límite 200 (PASL 200) en una sola exhibición. 2) Al adquirir 12 PASL 200 en una exhibición, recibirás por promoción una cantidad adicional de datos para navegación libre igual a la incluida en la oferta comercial regular del paquete PASL 200. Los PASL 200 adquiridos se abonan de forma mensual conforme a la vigencia del PASL 200 vigente al momento del abono. Los PASL 200 se abonan de forma consecutiva y automática al término de la vigencia del paquete activo, hasta agotar los 12 PASL 200 adquiridos. La aplicación de los beneficios no es acumulable y es fija, no varía. 3) Redes Sociales, Minutos y Mensajes SMS sujetos a Política de Uso de Redes Sociales, Política Sin Frontera y Política para prevenir el Uso Inadecuado, disponibles en www.telcel.com/legales 4) Los minutos y Mensajes SMS aplican para hablar y mensajear estando dentro y hacia México, Estados Unidos y Canadá. 5) Consulta términos, condiciones, políticas de uso y folios de registro CRT en www.telcel.com Centros de Atención a Clientes y Distribuidores autorizados Telcel. Válido al 31 de octubre de 2026.

Consejos para sostener las ventas



Por Juan Carlos Huerta

Especialistas en ventas al detalle, nos hacen 6 consejos para mantener un buen flujo de ventas en nuestra tienda de abarrotes.

En primer lugar:
Se debe privilegiar el surtido constante de 10 productos, los que resulta indispensable tener en los estantes, aunque quede poca existencia, y no esperar a que se agoten las reservas. La ausencia de estos artículos puede repercutir en la compra de otros, o provocar una sensación de insatisfacción en el cliente.

Otra recomendación:
Es no comprar por costumbre, solo por no dejar de contar con ciertos productos aunque no se vendan, ese tipo de artículos se deben eliminar de los inventarios, o adquirir en menor cuantía.

El tercer consejo:
Es acomodar la mercancía de manera estratégica, en un anaquel lo adecuado es colocar lo más buscado a la vista, y de fácil acceso para los compradores; los productos que no son de primera intención de compra deben estar cerca del encargado, o acomodados de manera estética o llamativa en el mostrador para provocar el impulso de los compradores.

Una cuarta sugerencia:
Es la creación de paquetes de venta, como refresco con alguna botana, o un pan con un envase pequeño de leche saborizada, por ejemplo.

La quinta sugerencia:
Es ajustar los precios de las nuevas presentaciones de productos como refrescos o botanas, vender el mismo artículo más barato que otros negocios cercanos atrae a más clientes.

Un sexto consejo:
Es contar con una mayor existencia en anaqueles de esos productos de mayor venta, pues se generará al cliente una sensación de satisfacción para cualquier momento en que visite la tienda.


¡ABARROTERO,
SURTE TU NEGOCIO CON
LA ABUNDANCIA!
Todo lo que necesitas para tu tienda, en un solo lugar.
Abarrotes
Bebidas y Vinos
Medicina
Mercería
Perfumería
Telefonía
Dulces
Despensas y más
Precios de MAYOREO para tu negocio
Compra como prefieras:
Tienda en línea
WhatsApp
Teléfono
Sucursal
También llevamos tu pedido hasta tu negocio
¡Haz crecer tu tienda con La Abundancia!
DISTRIBUIDORA
LA ABUNDANCIA
Especialistas en productos populares para tu negocio.
www.labundancia.com
LLAMADAS Y MENSAJES DE LUNES A DOMINGO
33 3671 1919 / 33 3671 0290 / 33 1596 6869


LA VACA LOLA
Del rancho a tu mesa
EL QUESO QUE NO PUEDE FALTAR
EN LA MESA DE TUS CLIENTES
QUESOS PARA FUNDIR
EN PROMOCIÓN ESPECIAL PARA TU NEGOCIO
QUESO OAXACA $130 kg
QUESO ADOBERA $120 kg
DISPONIBLE EN PRESENTACIONES: 1 kg ½ kg ¼ kg
PRODUCTO FRESCO
CALIDAD ARTESANAL
DE RANCHO
EL AUTÉNTICO SABOR DE NUESTRO CAMPO MEXICANO
Conoce nuestro menú de productos y accede a más precios especiales para abarroteros.
¡Contáctanos para pedidos!
33 19 78 75 10
Atención: Lorena J. Ahumada
@v.aca_lola
COMER RICO • COMER LOCAL • ALIMENTOS REALES • PARA TODOS LOS DÍAS


100% TAPATÍO
Cejudo QUALITY
MÁS SABOR A TU NEGOCIO
FABRICANTES DE ALIMENTOS
SURTE TU ABARROTERA
DIRECTO DE FÁBRICA
DON TACHO | ROMATO
LOS PRODUCTOS CON MAYOR ROTACIÓN EN LAS TIENDITAS DE JALISCO
5 LITROS
960 mL
440 mL
250 g
500 g
4.3 Kg
19 Kg
GARANTIZA TU MARGEN DE GANANCIA
ALTA ROTACIÓN VENTA DIARIA GARANTIZADA
PRECIOS DIRECTOS DE FÁBRICA SIN INTERMEDIARIOS
PROMOCIÓN VÁLIDA POR TIEMPO LIMITADO
EN LA COMPRA DE 10 PRODUCTOS 1 DE REGALO
APLICA EN TODAS LAS PRESENTACIONES
HAZ TU PEDIDO POR WHATSAPP
+52 33 1045 0668
DISTRIBUCIÓN EN ZMG Y ALREDEDORES


PROMO DÍA DE MUERTOS
BOING! Mango Manzana - Guayaba Manzana
Sin Azúcar Añadida Edición Especial
Costo por caja $134
¡En la compra de 5 cajas te te REGALAMOS 1!
¡Edición Especial Limitada!
Pedidos al: 33 3689 2714 / 33 3689 2330 / 33 3689 2842
Domicilio sucursal: San Pablo 100, Las Pintas, El Salto, Jalisco

PRODUCTOS



Por Carlos Arroyo

Novedades que impulsan tus ventas

El rol estratégico de la innovación en el anaquel.

Para el tendero moderno, el anaquel no es un simple espacio de almacenamiento, sino el terreno donde se libra la decisión de compra del consumidor. Renovar el inventario con novedades no solo responde a una necesidad de variedad, sino a una estrategia comercial activa.

Atracción de nuevos públicos:
Los lanzamientos y productos en tendencia llaman la atención de compradores jóvenes o de clientes habituales que buscan alternativas diferentes.

Incremento del ticket promedio:
Al ofrecer complementos o productos de impulso junto a las novedades, se estimula la compra no planeada.

Diferenciación frente a la competencia:
Una tienda que constantemente muestra dinamismo en su oferta se posiciona como un referente actualizado en su comunidad.
Criterios para seleccionar novedades sin arriesgar capital.

Incorporar productos nuevos requiere de un análisis cuidadoso para evitar mermas o capital estancado. Es fundamental evaluar los siguientes aspectos antes de realizar un pedido.

Rotación esperada:
Priorizar aquellos artículos con alta demanda potencial o respaldados por campañas de marketing masivas de los fabricantes.

Margen de ganancia:
Asegurar que el producto nuevo ofrezca una rentabilidad atractiva en comparación con los artículos de alta rotación tradicionales.

Espacio físico disponible:
Considerar el tamaño del empaque y la ubicación dentro del mostrador o estantería para no saturar el punto de venta.

Técnicas de exhibición para nuevos lanzamientos.

De nada sirve contar con las mejores novedades si los clientes no las notan. El éxito de un producto nuevo depende en gran medida de cómo se presenta en la tienda.

Puntos calientes:
Colocar las novedades a la altura de los ojos o en zonas de alto tráfico, como la zona de cajas o la entrada principal.

Señalización clara:
Utilizar cenefas o etiquetas llamativas que identifiquen claramente el carácter de novedad.

Exhibición cruzada:
Agrupar el producto nuevo junto a artículos complementarios ya consolidados para facilitar su asociación y consumo.

La incorporación constante de novedades respaldadas por una estrategia clara es el motor que permite a las tiendas de barrio mantenerse vigentes, competitivas y financieramente saludables en un mercado en constante evolución.

❄ Impulsa tu negocio con Refrigeración Tlaquepaque ❄

¿Tienes tienda, minisúper o abarrotes?
Tenemos la refrigeración comercial ideal para ti.



- ◆ Vitrinas horizontales
- ◆ Congeladores comerciales
- ◆ Enfriadores verticales
- ◆ Refrigeradores exhibidores

Beneficios para tu negocio:

- ✓ Mayor exhibición de producto
- ✓ Mayor durabilidad
- ✓ Ahorro de energía
- ✓ Diseño moderno y profesional

Marcas líderes del mercado: Criotec · Metalfrío · Gelum · Aurus

Matriz Guadalajara
Río Mascota #2206, Col. El Rosario
33 44 22 27 41

Sucursal Puerto Vallarta
Mariano Jiménez #291, Col. Las Juntas
WhatsApp: 322 370 4631

Cotiza hoy mismo y equipa tu negocio con la mejor refrigeración comercial.

Entregas rápidas | Precios competitivos | Soporte técnico

Contamos con envíos a varios estados de la república: Jalisco, Michoacán, Colima, Aguascalientes, Guanajuato, Nayarit y Zacatecas.

SEIHCA
Soluciones Eléctricas Industriales e Hidráulicas

Energía para hacer crecer tu negocio

PANELES SOLARES PARA TIENDAS DE ABARROTES

Reduce tu gasto de luz y aumenta tus ganancias con energía solar.



Menores gastos fijos | Refrigeradores siempre funcionando | Más iluminación para tu tienda | Aumenta tus ganancias | Energía limpia y amigable con el medio ambiente

Solicita tu cotización
33 1615 1247
GUADALAJARA Y ZONA METROPOLITANA

Venta e instalación | Mantenimiento | Asesoría personalizada

Invertir hoy es ahorrar siempre

¡IMPULSA TUS VENTAS! ELIMINA LA PLAGA Y AUMENTA TUS GANANCIAS.

Ofrece a tus clientes el producto más efectivo del mercado contra las cucarachas.
Indetectable, letal para la colonia y con una rotación rápida asegurada.



¡VENDE XTERMINATOR Y GANA!

HASTA **50%** DE MARGEN DE GANANCIA.

IDEAL PARA TUS CLIENTES COMERCIALES:

- Restaurantes
- Negocios
- Almacenes y Hoteles.

XTERMINATOR: LA SOLUCIÓN DEFINITIVA QUE TUS CLIENTES BUSCAN.

¡CONVIÉRTETE EN DISTRIBUIDOR AUTORIZADO HOY MISMO!

WhatsApp Ventas: +52 33 3061 7211
Ventas: +52 33 1234 5678 Email: ventas@xterminator.mx

SEGUROS EL POTOSÍ
A mi lado

TU NEGOCIO TAMBIÉN MERECE ESTAR SEGURO

SEGURO PARA TU ABARROTERA

Protege lo que con tanto esfuerzo has construido.



COBERTURAS:

- Seguro para tu negocio
- Contra los riesgos de incendio
- Daños a terceros
- Robo de mercancía
- Dinero y valores

CONTÁCTANOS
331 217 3172

¡COTIZA YA!

CORREO: contacto@seguros-elpotosi.com

Asesoría personalizada | Protección a tu medida | Respaldo en todo momento

LAS TIENDAS DE ABARROTES TIENEN MAGIA



Por Juan Carlos Huerta

La magia de una tienda de abarrotes, o "tiendita de la esquina", radica en el papel que desempeñan, pues son el corazón latente del barrio; son un espacio donde la nostalgia, la conveniencia y la conexión humana se cruzan a diario.

Las tiendas de abarrotes son más que un simple negocio, o un punto de intercambio comercial; estos rincones encierran una mística única que las grandes cadenas de supermercados jamás han podido conseguir, y no lo lograrán nunca.
Las tiendas de abarrotes son el factor humano y la comunidad, donde el tendero actúa como confidente, pues el dueño, o dueña, o encargada, no solo vende, y es que conoce los nombres de los vecinos, sabe qué le gusta a cada familia, y también participa de los grandes momentos de sus clientes, son testigos de las alegrías o quejas de los consumidores.

La tiendita de la esquina en los vecindarios mexicanos son el punto de encuentro donde los vecinos se saludan, donde se enteran de las novedades de la colonia, y se mantiene viva la confianza comunitaria. Él tendero es “Don …”, o la encargada es “Doña…”, esa cercanía ofrece amistad, o representa la familiaridad de sus clientes.

Ir a la tienda del barrio es toda una experiencia sensorial única: respirar aromas muy característicos, una mezcla inconfundible de café molido, pan dulce o verdura fresca, jabón de polvo, especias para cocinar, y frutas maduras, evocan a nuestra infancia de inmediato.

Para los adolescentes, nuevos compradores, por voluntad o por encargo para hacer ‘los mandados’, el interior de las tiendas de abarrotes pueden representar un laberinto visual, y los estantes, a veces repletos de productos, ofrecen imágenes que quedan en la memoria, y es que, para un niño, ir a la tiendita con unas monedas es la primera experiencia de independencia y felicidad, pues cualquiera ‘se puede sentir grande’, por elegir entre golosinas, papas o hasta juguetes pequeños.

Nuestras tienditas de abarrotes son una y tradición viva, y a pesar de la modernidad, el sonido que hacen las puertas del refrigerador al abrir y cerrar, es siempre igual, y hasta parece que se hacen ritmos de una canción con el ruido de la campana al entrar, aunque ya son ‘timbres de presencia’, y el golpe de las básculas con que se pesan los productos que compran los clientes.

Las tiendas de abarrotes son la solución inmediata de sus vecinos, siempre están dispuestas para "el olvido" del último minuto: el jitomate que faltó para la cena, una barra de jabón porqué algo se ensució en casa, o el antojo desde muy temprano.


PEUGEOT
PROFESIONALES
EN MOVIMIENTO
PEUGEOT PARTNER
2027
HAZLA TUYA DESDE
$472,900 MXN
AL PAGAR DE CONTADO
O TASA PREFERENTE DESDE
14.50%
TU
NEGOCIO
MÁS LEJOS
GRAN CAPACIDAD
DE CARGA
EFICIENCIA Y
DESEMPEÑO
SEGURIDAD Y
TECNOLOGÍA
AGENDA TU PRUEBA DE MANEJO
33 3456 5631
STELLANTIS PLASENCIA
MÁS
QUE UNA VAN
UN ALIADO
EN TU ÉXITO
STELLANTIS
PLASENCIA

TU EMPRESA PUEDE LLEGAR MÁS LEJOS

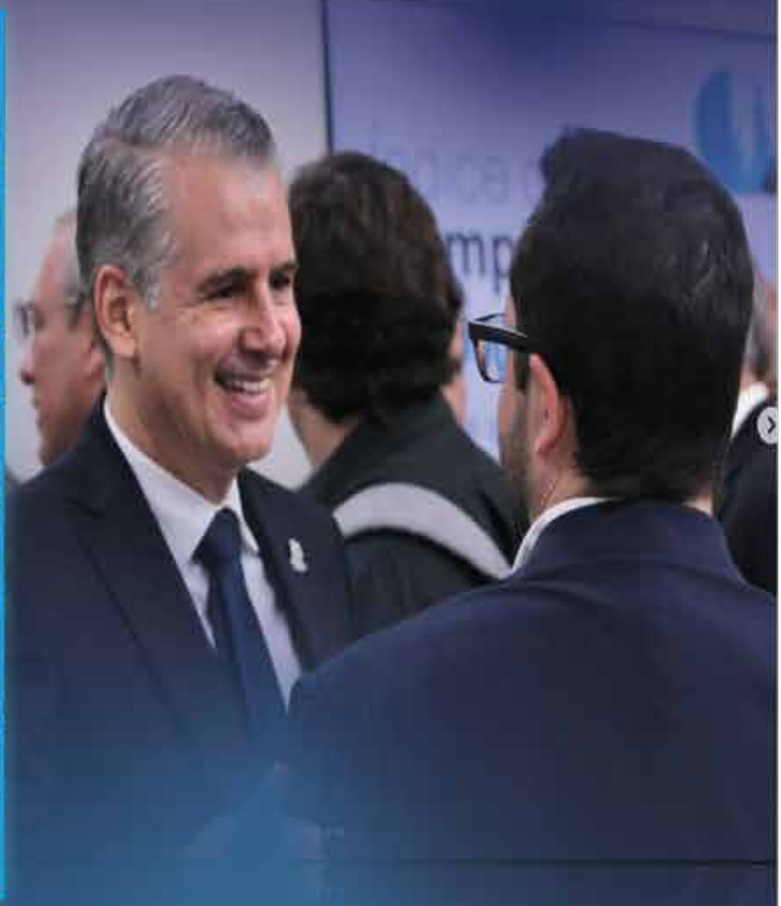
COPARMEX®
JALISCO

Conecta con **empresarios, genera nuevas oportunidades** y accede a una comunidad que **impulsa el crecimiento de tu empresa.**









NETWORKING | CAPACITACIÓN | ASESORÍA | VINCULACIÓN | REPRESENTACIÓN

Conoce los beneficios de ser socio
Coparmex Jalisco

ESCANEA EL CÓDIGO QR
Y DESCUBRE CÓMO FORMAR PARTE

Contraportada