

HALLAZGOS OBTENIDOS DE LAS GRÁFICAS

- Gran parte de los micro retailers corresponden a tiendas de comestibles (44%) y fondas (26%).
- Casi todas las tiendas manejan celulares, sistema POS (computadora, escáner de código de barras, impresora) y caja registradora.
- Más del 40% de tiendas no cambiaron el espacio de almacenamiento con respecto al año pasado; de los que sí cambiaron, en su mayoría, disminuyó 15%.
- 3 de cada 10 tiendas utilizan papel para registrar sus ventas, solo 2 de cada 10 utilizan algún software especializado o en Excel, lo que indica falta de tecnología.
- El medio que más utilizan para hacer el registro de inventarios es el papel.
- Más del 25% de micro retailers no realizan una revisión de estados financieros cada mes.
- El método de pago más frecuente en los micro retailers es el efectivo.
- 3 de cada 4 tiendas otorgan crédito a sus clientes.
- Se entabla una relación con el cliente principalmente a través de redes sociales y su aplicación móvil.
- La mayoría no utiliza herramientas de planificación de ventas, pero de aquellos que sí, lo hacen principalmente en cuaderno.
- Gran parte de los encuestados no otorgan servicios, principalmente debido a que no quieren involucrarse con la tecnología o simplemente no conocen los servicios. Sin embargo, los principales servicios de las empresas que sí ofrecen son entregas a domicilio y recargas telefónicas.
- Las empresas tienen contacto con sus proveedores sobre todo en persona o por Whatsapp.
- El 23% del total de empresas encuestadas limpia y organiza sus estanterías cada semana, el 18% lo hace diariamente; y la gran mayoría, lo hace por categorías o frecuencia de venta.
- Solo el 30% de las empresas están de acuerdo con la capacitación de tecnología a sus trabajadores.
- Aproximadamente, más del 30% de las empresas encuestadas están de acuerdo con una inversión en tecnología para sus operaciones, sus clientes y preferencias de clientes.
- Un poco menos del 30% de los micro retailers están de acuerdo con implementar entregas a domicilio.

En términos generales, se puede observar un retraso de tecnología en las micro empresas dedicadas al retailing, pues gran parte de las empresas encuestadas siguen haciendo sus registros y planificaciones en papel, solo cuentan con su celular como dispositivo de la tienda, no planifican sus ventas ni hacen una revisión continua de sus finanzas, etc. Se observa también una resistencia al cambio en tecnología, al no querer invertir en sus operaciones, trabajadores y clientes.