



Encuesta 20: Era de la Incertidumbre

Retos del Pequeño Comercio 2024



Perfil del Pequeño Comerciante

Perfil del Pequeño Comerciante

- **48.45%** tiene entre 40-59 años de edad
- **62.37%** tiene pareja
- **67.04%** es mujer
- **71.80%** es jefe de familia
- **13.20%** padece alguna enfermedad/discapacidad
- **51.08%** NO cuenta con seguro social



“El rostro es de mujer. En una sociedad que económicamente y socialmente la emplaza a crear sus propias oportunidades para dar sustento como madre y jefa de familia, aún y con pareja.

Debe buscarse apostar más por este sector vulnerado en salud, crédito y motivar su emprendimiento. Crear oportunidades”.



Perfil del Negocio

Perfil del Negocio

- **39.82%** tiene 0-5 años con la tienda, son emprendimientos jóvenes
- **41.48%** tiene 6-15 años con la tienda, son negocios consolidados
- **18.70%** ya son negocios maduros y de tradición
- **58.72%** NO cuenta con empleados
- **41.28%** cuenta mínimo con un empleado
- **61.36%** es Dueño de la tienda y **38.64%** Renta su local
- **78.79%** no cuenta con servicio a domicilio solo el **34.31%** estaría interesado en tener



“La falta de oportunidad laboral y de salarios dignos han creado una economía de la emergencia, en la que el emprendimiento se da para completar o sobrevivir a los retos del día a día.

El pequeño comercio es una opción humilde y digna para atender a la familia, dar sustento y crear patrimonio”.



Inflación en Productos

Inflación en Productos

Productos con mayor variación

1. Cárnicos
2. Huevo
3. Tortillas
4. Frutas y Verduras
5. Bebidas refrescantes
6. Pan
7. Botanas
8. Cigarros
9. Dulcería
10. Comida enlatada

Productos con mayor demanda

1. Huevo
2. Bebidas refrescantes
3. Tortillas
4. Botanas
5. Cigarros
6. Lácteos
7. Frutas y verduras
8. Embutidos
9. Pollo
10. Dulcería

Productos de menor demanda

1. Comida enlatada
2. Dulcería
3. Pan de caja
4. Pescados y mariscos
5. Embutidos
6. Productos a granel
7. Carne de res
8. Cigarros
9. Lácteos
10. Carne de cerdo

Ha notado más la inflación en:

1. Alimentación
2. Consume de sus clientes
3. Menor gasto en “gustitos”
4. Menos surtido
5. Salud

84.70% NO considera que la inflación en los productos haya bajado

Productos a granel de mayor demanda

Azúcar
Frijol
Croquetas

Productos que son inestables en su surtido completo de portafolio

Refrescos
Cerveza
Agua



“Los productos de mayor demanda han mostrado una afectación en su surtido completo de portafolio.”

La dieta mexicana se ha visto afectada, pues el consumo de proteínas cada vez es menor. Cabe resaltar, que hoy día, comer sano o no sano sale igual de caro.”



Ticket Promedio

Ticket Promedio

- **78.99%** abre todos los días su negocio
- **90.23%** atiende hasta 30 clientes promedio al día.
- **79.1%** maneja un ticket promedio mínimo de \$100 al día
- Todos facturan hasta \$20,000 al mes, del cual 31.38% factura hasta \$40,000
- Principales limitaciones para los negocios:
 1. Falta de crédito (42.02%)
 2. Nivel bajo de poder adquisitivo en los clientes (30.94%)
 3. Problemas con la infraestructura (29.75%)



“Aún y trabajando 24/7 un negocio, este se ve limitado a las ganancias por la principal causa: bajo poder adquisitivo de los consumidores.

La economía sigue en gran medida estancada por la falta de estímulos en créditos para el emprendimiento”.



Retos Digitales

Retos Digitales

- **61.57%** NO tiene terminal
- **68.86%** NO tiene sistema de inventarios
- **56.36%** NO tiene computadora
- **76.41%** tiene smartphone
- Las redes sociales más utilizadas:
 1. **88.59%** WhatsApp
 2. **69.75%** Facebook
- **54.29%** tiene cuenta bancaria personal
- Los métodos de pagos más utilizados:
 1. Efectivo (95.21%)
 2. Transferencia (20.21%)
 3. Tarjeta (11.15%)
- **79.56%** considera una mayor ventaja el manejo de efectivo



“La realidad digital del pequeño comercio dista mucho del comercio digital al que conocemos. El pequeño comerciante no desconoce este mundo, pero las comisiones por pago y cobro son altas, han tenido malas experiencias y una pésima conectividad.

Por lo que el dinero en efectivo sigue siendo por excelencia el pago de preferencia por consumidores, comerciantes y proveedores.

Sí, son un sector conectado a través del WhatsApp y Facebook pero con fines diferentes a los procesos administrativos”.



Patrones de Consumo

Patrones de Consumo

- Los productos se compran de la siguiente manera:

Tortillas	Medio kilo
Huevo	Por pieza
Leche	Litro
Pan	Por pieza
Embutidos/quesos	Por cuarto
Aceite	Medio Litro
Arroz	Por cuarto
Frijol	Medio kilo
Azúcar	Medio kilo
Tomate	Por pieza
Cebollas	Por pieza
Aguacate	Por pieza
Papa	Por pieza
Carnes	Por cuarto



“Las frutas y verduras se compran por pieza con peso menor al medio kilo.

Se compran en raciones pequeñas para el día a día. Las proteínas se consumen menos”.



Retos de los últimos 6 meses...

Retos

Ventas bajas

- **75.64%** ha notado sus ventas a las bajas mínimo en un 15%
- **88.07%** NO ha tenido mayores ganancias en su negocio.

Bajo poder adquisitivo = Menor consumo

- **65.95%** observa que a sus clientes no les alcanza para la canasta básica completa
- **70.19%** ha notado que sus clientes consumen menos que años anteriores
- **79.30%** ha notado que sus clientes han disminuido

Competencia Desleal

- **60.87%** ve a las tiendas de conveniencia la principal competencia Desleal
- **51.72%** tiene mercados ambulantes a la redonda de su negocio

Fiado

- **81.93%** comenta que sus clientes le piden fiado, del cual 47.06% ha observado un aumento en la clientela que pide fiado

Precio de bienes y servicios al alza

- **84.8%** asegura el recibo de luz ha aumentado mínimo un 10%, del cual 43.69% asegura que hasta un 20%
- Productos/Servicios que se han encarecido
 1. Canasta Básica (78.78%)
 2. Luz (72.59%)
 3. Gasolina / Transporte (56.77%)

Inseguridad

- Principales delitos de los que han sido víctima
 1. Robo hormiga
 2. Extorsión (Cobro de piso)
 3. Asalto a mano armada

Apoyo

- **88.17%** NO ha recibido algún tipo de apoyo por parte del Gobierno Federal



“Las bajas ventas del pequeño comercio se deben a los retos que deben enfrentar:

Bajo poder adquisitivo del mexicano, la competencia desleal de la informalidad pero principalmente por las tiendas de conveniencia que tienen un trato diferenciado y de mayor beneficio, la falta de apoyo por parte del gobierno y proveedores en créditos, altos precios de la canasta básica y la luz, y la inseguridad que vive el país.”



Prohibición

Prohibición

- **62.30%** NO está de acuerdo en la prohibición de exhibición de cigarros en sus Tiendas
- **37.30%** ha declarado que sus clientes han disminuido al tener la opción de visualizar los cigarros en tiendas de autoservicio
- **41.66%** preocupa y exige al gobierno debe regular los vapeadores con reglas claras, parejas y eduque al consumidor
- **52.38%** cree que el mercado informal va a ser el más beneficiado cuando se prohíben productos de alta demanda
- **77.34%** considera que la informalidad ha aumentado
- **37.37%** le han ofrecido vender cigarrillo pirata



“Las medidas de prohibición solo terminan por crear profundas afectaciones cuando no son estudiadas y consensuadas.

Al prohibir la exhibición de cigarrillos, la informalidad se beneficia.

Las tiendas de conveniencia cuentan con equipo de abogados para ampararse.

Sin embargo, al pequeño comercio se le sigue marginando y afectando, sector de emprendimiento y autoempleo del mexicano promedio”.



Seguridad

Seguridad

- **79.57%** NO denuncia ante la autoridad sus problemas de inseguridad, por desconfianza
- En los últimos 5 años, **83.42%** ha percibido que la inseguridad sigue existiendo y va en aumento.
- **52.66%** han padecido pérdidas económicas por inseguridad de mínimo el 10%.
- **86.67%** NO cuenta con cámaras de seguridad y botón de pánico
- **31.86%** dice que sus proveedores han sufrido de inseguridad en el proceso de surtir



“El pequeño comercio enfrenta el reto de la inseguridad cada día al abrir su tienda.

Al igual, el gobierno no provee infraestructuras seguras o atenciones rápidas para reportar delitos.

Muchos comerciantes recurren a poner rejas en sus negocios y atender detrás de los barrotes”



Percepciones sobre el Gobierno

Gobierno

- **73.11%** NO entiende el PACIC
- **78.65%** NO cree que haya funcionado el PACIC
- **91.16%** cree que aunque suban el IEPS a productos de alta demanda, el público seguirá consumiéndolos aunque sea en una versión genérica
- Principales fallas que percibe el Pequeño Comercio en el Gobierno Federal:
 - 61.60%** Economía del país
 - 58.33%** Seguridad
 - 38.13%** Corrupción
 - 37.15%** Educación
- Percepción de aumento de impuestos:
 - 55.65%** Predial
 - 48.98%** Servicios de agua
 - 45.05%** Permisos municipales
 - 21.12%** Recolección de basura



“6 de cada 10 comerciantes, no cree que el gobierno esté atendiendo la real agenda que apura a los de pie.

La seguridad en el país, mayor poder adquisitivo de la gente, políticas públicas que apoyen al pequeño comercio”



**76.21% se ve muy presionado e incierto para fin de año
del cual 32.24% se visualiza sin dinero y endeudado**

“El animo es pesimista pero el canal es resiliente”

Muchas gracias.

ANPEC Encuesta 20: Retos del Pequeño Comercio 2024