

- INSEGURIDAD
- SIMPLIFICAR FORMALIDAD
- INFLACIÓN
- CRÉDITOS
- SERVICIOS
- ABASTO
- PODER ADQUISITIVO
- INFORMALIDAD

DESAFÍOS A RESOLVER. AGENDA 2024-2030

ANPEC. 9 ABRIL DE 2024.

LEVANTAMIENTO DE ENCUESTA

- **Población Objetivo:** Hombres y mujeres de 18 años
- **Sector económico:** Abarrotes, Ultramarinos y Misceláneas.
- Se hizo un muestreo probabilístico del padrón de la membresía de ANPEC. Con un nivel de confianza de 95%, el margen de error de las estimaciones es de +/- 3.1%.
- **Técnica de levantamiento:** Domiciliada, presencial en cada punto de venta.
- **Número de entrevistas:** 2,100 entrevistas completas a nivel nacional.
- **Fecha de levantamiento:** 25 de marzo al 5 de abril del 2024, con 35 encuestadores y 3 supervisores.

A smiling man wearing a brown t-shirt and a blue apron is holding a woven basket. He is standing in a small, cluttered shop or stall. The background is filled with various items, including bags of snacks and a hanging light bulb. The word "CONTEXTO" is overlaid in large white letters on a dark grey rectangular background.

CONTEXTO

PERFIL DEL PEQUEÑO COMERCIANTE

- **78.90%** Tiene una edad que oscila entre los 30 – 60 años
- **62.52%** Tiene pareja
- **66.82%** Es atendido por mujeres
- **73%** Es jefe de familia
- **61.06%** Cuenta mínimo con estudios de preparatoria
- **86.50%** No se percibe con alguna enfermedad física
- **49.04%** No cuenta con algún tipo de seguro social

PUNTO DE VENTA

- **64.32%** Tiene más de 5 años de antigüedad (se han consolidado)
- **62.55%** Decidió abrir el negocio por emprendimiento, **30.74%** por desempleo
- **80%** Es su única fuente de empleo
- **40.14%** Emplea al menos a 1 persona, el resto no emplea
- **60.83%** Es dueño del local, el resto renta

PESO SOCIAL

La mujer sigue siendo el rostro del pequeño comercio.

Los horarios laborales se han extendido para seguir compitiendo.

Más tiendas de abarrotes han logrado consolidarse después de 5 años de trabajo diario.

Siguen siendo principal fuente de autoempleo y emprendimiento.



INFLACIÓ

EN LOS ÚLTIMOS 6 MESES

- **74.89%** Bajaron sus ventas, mínimo, entre 10-15%
- **90.3%** No ha tenido mayores ventas
- **77.35%** Nota un consumo que no llega al punto de equilibrio del negocio

PATRONES DE CONSUMO

PRODUCTO	DEMANDA
Tortilla	1/2 Kg
Huevo	Por pieza
Leche	Litro
Pan	Por pieza
Embutidos /	Menos 1/2 Kg
Aceite	Litro
Arroz	1/2 Kg
Frijol	1/2 Kg
Azúcar	1/2 Kg
Tomate	Por pieza
Cebolla	Por pieza
Aguacate	Por pieza
Papa	Por pieza
Carnes	1/2 Kg

PRODUCTOS CON MAYOR VARIACIÓN
Bebidas Refrescantes
Huevo
Frutas y Verduras
Botanas
Cigarros
Lácteos

62.43% vende productos para mascota

MAYOR DEMANDA
Bebidas Refrescantes
Huevo
Botanas
Tortillas
Cigarro

BAJÓ DEMANDA
Comida Enlatada
Pan de Caja
Dulcería
Legumbres
Proteína Animal

MAYOR DEMANDA A GRANEL
Azúcar
Frijol
Croquetas para mascotas

PRECIOS AL ALZA

- **51.18%** Dice que donde ha notado más la inflación es en la alimentación, **43%** en el consumo de sus clientes
- **83.68%** Considera que NO ha bajado la inflación en los precios de los productos alimenticios.
- **75%** Considera que consumen menos sus clientes con respecto años anteriores.

TICKET PROMEDIO

- **78.63%** Opera su negocio a diario, el resto de Lunes a Viernes
- **90%** Atiende de 10-50 clientes al día, de los cuales **50%** atiende más de 30 al día.
- **58.73%** Factura hasta \$20,000 al mes, **41.27%** factura arriba de la cifra.
- **77.79%** Ticket promedio mínimo al día es de \$50-\$100
- **65.68%** Ve que al cliente NO le alcanza para canasta básica
- **81.26%** Les piden fiado, de los que **44.74%** han observado que va en aumento

INFLACIÓN CONSTANTE Y AL ALZA

La inflación está a la orden del día. Los precios siguen al alza, el consumo ha disminuido, las ventas se han estancado y la alimentación se está volviendo inasequible, demostrado por el aumento de clientes que piden fiado.



DESAFÍOS

MUNDO DIGITAL

- **95.80%** Paga en efectivo a proveedores
- **58%** Tiene cuenta bancaria, sin embargo **83.76%** opina tener mayor ventaja manejar efectivo
- **56.35%** Acepta pagos digitales, el resto comenta que los clientes prefieren pagar en efectivo y porque las comisiones son muy altas
- **67.51%** Aceptaría pagos/cobros digitales si las comisiones fueran bajas y/o recibieran créditos
- **77%** Cuenta con un smartphone, **45.03%** cuenta con computadora, **41.94%** cuenta con terminal, **34.58%** cuenta con sistema de inventarios
- **72%** Utiliza red Telcel
- **89.47%** Usa WhatsApp, **73.13%** Facebook, **30.21%** TikTok, **27.68%** Instagram, **23.94%** X

COMPETENCIA

- **TODAS** Cuentan con otro giro de negocio: papelerías, cremería, panadería, etc.
- **63%** Considera que su principal competencia son las tiendas de conveniencia
- **56.23%** En su colonia se ponen "mercaditos"
- **50.79%** Opina la clientela ha disminuido
- **82.23%** Considera que aumentó la informalidad
- **74.23%** No cuenta con servicio a domicilio por falta de apoyo
- **23%** Toma el pedido a domicilio vía whatsapp
 - El principal medio de entrega a domicilio es la motocicleta.

SEGURIDAD

- **52.24%** NO cuenta con ninguna medida de seguridad para salvaguardar su negocio
- **40.10%** Ha sido víctima de algún delito
 - **43.03%** Víctima de robo hormiga, **25.16%** de extorsión, **15.18%** de asalto a mano armada, **13.28%** de corrupción y **7.99%** de cobro de piso
- **54.84%** No hace denuncias ante la autoridad en caso de ser víctima de alguna situación.
- **84.94%** Percibe inseguridad, **42%** Percibe que en los últimos 5 años ha aumentado
- **53.53%** Dice que por la inseguridad sus pérdidas económicas han sido, mínimo, del 10%
- **34.27%** De los comerciantes comenta que sus proveedores han sido víctimas de algún delito en el proceso de ir a surtirle a la tienda.
- **86.18%** NO cuenta con un botón de pánico en su negocio o cerca de su negocio
- **76.45%** Considera que la recuperación de espacios públicos (parques en su colonia, alumbramiento en las calles de su colonia), minimiza el problema de inseguridad

SERVICIOS Y SURTIDO

- **81.65%** Dice que le ha aumentado su factura de luz, mínimo, un 10%

PRINCIPALES PROVEEDORES

Coca Cola

Bimbo

Sabritas

Barcel

Lala

SURTIDO IRREGULAR

Refrescos

Lácteos

Agua

Cerveza

SERVICIOS/BIENES ENCARECIDOS

Canasta Básica

Luz

Gasolina / Transporte

PROHIBICIONES

- **71.85%** NO está de acuerdo en la prohibición de exhibición de cigarros en sus tiendas
- **76.93%** Dice que le afecta la medida de la prohibición de exhibición de cigarros en sus tiendas, mínimo, un 10% de las ventas
- **40.05%** Dice que han disminuido sus clientes por la prohibición de exhibición de cajetillas de cigarros
- **41.21%** Dice que le han ofrecido vender cigarros pirata
- **56.12%** Cree que al prohibir productos que tienen alta demanda, el mercado informal es el más beneficiado
- **58%** Ya está exhibiendo cigarros gracias a la suspensión ganada por ANPEC
- **47%** No está de acuerdo con la prohibición de vapeadores, pero sí con la regulación y educación
- **26%** No está informada con la medida de prohibir los vapeadores en el país.
- **92.28%** Opina que aumentar el IEPS no detiene el consumo de estos productos

DESAFÍOS

Principales desaciertos del gobierno

Seguridad

Economía del país

Corrupción

Obstáculos para crecer

Falta de crédito con tasas accesibles

Nivel bajo del poder adquisitivo de sus clientes

Mejor infraestructura para su negocio

Seguridad y Surtido

Problemas en su negocio

Encarecimiento de productos

Disminución de ventas

Desabasto de productos

Inseguridad

LOS DESAFÍOS DEL PEQUEÑO COMERCIO

Las principales amenazas del pequeño comercio: **competencia desleal** por parte de la tiendas de conveniencia que cuentan con apoyo de créditos y la **informalidad** que no contribuye con los impuestos; la **inseguridad** que azota al país; la **brecha digital** debido **por falta de apoyo** gubernamental y privada con créditos y capacitación para manejo y desarrollo del negocio; **prohibiciones comerciales** de productos legales; **bienes y servicios encarecidos** junto con un **surtido irregular** (desabasto causado por inseguridad); **bajo poder adquisitivo** de la gente.



A woman with dark hair, wearing a white short-sleeved top and a green apron, is smiling warmly at the camera. She is standing behind a counter in a bakery or grocery store. In front of her is a cash register with a screen displaying a transaction. To her left, a basket contains several loaves of bread. To her right, another basket is filled with more bread. The background is filled with shelves stocked with various jars, bottles, and packaged goods, creating a warm and inviting atmosphere. The lighting is soft and focused on the woman.

PERCEPCIONES

REALIDADES

- **74%** De los pequeños comerciantes, NO conoce el PACIC
- **78%** De los pequeños comerciantes, NO cree que ha funcionado el PACIC
- **87.02%** Comenta que NO ha recibido ningún tipo de apoyo por parte del Gobierno Federal
- **59%** Comenta que ha notado aumento en su predial en los últimos 5 años.
- **53%** Comenta que ha notado aumento en su servicio de agua en los últimos 5 años
- **76%** NO está de acuerdo en un aumento del IEPS
- **92%** NO está de acuerdo en un aumento del ISR

OPINIONES

- Los 3 principales programas que esperarían los comerciantes de los candidatos presidenciales:
 - Programa de desburocratización para apertura rápida de negocios y créditos para mejorar la operación de los negocios
 - Tarifa preferente de energía eléctrica
 - Nos garanticen mayor seguridad para poder realizar nuestras actividades comerciales
- **54.26%** Confía en que las elecciones federales se van a llevar a cabo con PAZ y Seguridad
- **75.61%** Va participar en las elecciones federales con su voto.

REALIDADES DEL PEQUEÑO COMERCIO

El pequeño comercio ha experimentado una total falta de apoyo por parte del gobierno pero sí un alza incansable en los pagos de servicios públicos e impuestos. Al igual, estrategias fallidas para asegurar una alimentación digna, que solo se ha encarecido. Por último, la burocratización para abrir un negocio ha llevado a muchos emprendedores a la informalidad.



LOS DESAFÍOS DE LA AGENDA 2024-2030

El siguiente gobierno TIENE QUE RESOLVER, SÍ O SÍ.

Los desafíos se encuentran en tres principales ejes: seguridad, desburocratización de la formalidad y apoyo crediticio / tarifa preferenciales en bienes y servicios.

Con esta agenda resuelta, lo demás se acomoda como efecto cascada.

Es menester reglamentar y regular el mercado para que siga su curso y se permita el crecimiento y desarrollo económico de los mexicanos. Es imposible que la informalidad, la inseguridad y la competencia desleal sigan arriba del trabajador formal que se esfuerza a diario.

NO ES NEGOCIABLE otro sexenio sin resolver prioridades.



Muchas gracias.

ANPEC.

ENCUESTA 21. DESAFÍOS A RESOLVER. AGENDA 2024-2030.