

Encuesta #22 ANPEC



Desafíos a Resolver 2° Semestre 2024

“Cambio de Administración Federal”

Martes 12 de Noviembre 2024.



Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes

LEVANTAMIENTO DE ENCUESTA

- **Población Objetivo:** Hombres y Mujeres mayores 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 punto de venta.
- **Número de entrevistas:** 3,100 entrevistas completas a nivel nacional.
- **Fecha de Levantamiento:** 21 de octubre – 1 de noviembre del 2024, con 35 encuestadores y 3 supervisores.



Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes



Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes

CONTEXTO

PERFIL DEL PEQUEÑO COMERCIANTE

- **77.99%** Tiene una edad que oscila entre los 30 – 60 años
- **61.67%** Tiene pareja
- **65.02%** Es atendido por mujeres
- **73.07%** Es jefe de familia
- **60.69%** Cuenta mínimo con estudios de preparatoria
- **86.50%** No se percibe con alguna enfermedad física
- **45.07%** No cuenta con algún tipo de seguro social

PUNTO DE VENTA

- **64.65%** Tiene más de 5 años de antigüedad (se han consolidado)
- **64.26%** Decidió abrir el negocio por emprendimiento
- **80.04%** Es su única fuente de empleo
- **46.31%** Emplea al menos a 1 persona
- **60.71%** Es dueño del local, el resto renta

PESO SOCIAL

El perfil general del comerciante se mantiene estable en ambos semestres, con una mayoría de mujeres y que además son jefas de familia.

La tendencia a operar en un local propio y la antigüedad del negocio siguen siendo consistentes.

Los horarios laborales se han visto afectados por la inseguridad en algunas zonas del país, sin embargo, para el resto del país la tendencia es seguir extendiendo su horario de operación.



INFLACIÓN

EN LOS ÚLTIMOS 6 MESES

- **61.04%** dice que sus ventas han bajado entre un 10% hasta el 25% en los últimos 6 meses del 2024.
- **89.71%** dice que sus ganancias en los últimos 6 meses han sido muy bajas
- **43.30%** dice que ha ido aumentando el consumo de sus clientes sin embargo aún no alcanza el punto de equilibrio de su negocio

negocio

PATRONES DE CONSUMO

productos con mayor variación en los últimos 6 meses

Huevo	65.21%
Bebidas refrescantes	62.59%
Frutas y Verduras	50.69%
Botanas	43.32%
Lácteos	33.67%

productos con mayor demanda en los últimos 6 meses

Bebidas refrescantes	65.43%
Huevo	63.11%
Botanas	45.49%
Tortillas	44.93%
Cigarros	44.67%

productos de menor demanda en los últimos 6 meses

Comida enlatada	53.09%
Pan de caja	40.29%
Dulcería	36.96%
Legumbres	36.74%
Pescados y mariscos	36.25%

PRECIOS AL ALZA

54.62% percibe que sus clientes han disminuido en los últimos 6 meses

48.88% nota más la inflación en la alimentación de sus clientes y ellos mismos

84.09% Considera que NO ha bajado la inflación en los precios de los productos alimenticios

TICKET PROMEDIO

76.32% Opera su negocio a diario. El resto de Lunes a Viernes

78.56% Atiende de 10 – 50 clientes al día

57.24% Factura hasta \$20,000 al mes.

70.93% El ticket promedio es de \$50 - \$100.

64.61% Ve que al cliente NO le alcanza para la canasta básica

85.05% Les piden fiado, de los que 47.16% han manifestado que han aumentado los clientes que les piden fiado

Se observó una ligera disminución de alrededor del 10%, en la afluencia de clientes en el segundo semestre, debido a la situación económica y a los niveles de inseguridad en algunas zonas del país.

MUNDO BANCARIO Y DIGITAL

58.32% Sí Cuenta con cuenta bancaria

40.42% NO acepta pagos digitales

93.94% le paga a sus proveedores en efectivo

76.17% cuenta con smartphone

55.57% NO tiene terminal punto de venta

Mercado Pago es la Terminal Punto de Venta más popular

67.71% NO tiene sistema de inventario en su negocio

La principal motivación para el canal para aceptar pagos digitales es: **Comisiones Bajas (45.41%)**

La principal motivación para el canal para realizar pagos digitales a sus proveedores es: **Descuentos (32.67%)**

78.92% NO cuenta con servicio a domicilio

36.92% Le interesa acercarse a las APP´ s de entregas a domicilio

53.27% Le interesaría concretamente acercarse a DiDi

Al 82.54 % le interesa obtener paneles solares o tecnología que le permita ahorrar luz

69.04% utiliza refrigeradores de tecnología ahorradora

COMPETENCIA

- 61.27%** Considera que su principal competencia son las tiendas de conveniencia
- 54.62%** Opina la clientela ha disminuido
- 81.36%** Considera que aumentó la informalidad
- 78.92%** No cuenta con servicio a domicilio, del cual 46.07% le interesa dar el servicio

SEGURIDAD

46.71% NO cuenta con ninguna medida de seguridad para salvaguardar su negocio

60.47% NO confía en las autoridades para denunciar algún delito

44.30% Ha sido víctima de algún delito

26.46% Extorsión **10.35%** Asalto a mano armada **7.49%** Cobro de piso

La extorsión más común es la que es en formato telefónico / digital, whatsapp, Facebook. **31.43%**

73.50% No hace denuncias ante la autoridad en caso de ser víctima de alguna situación

41.45% le ha representado entre un 10% - hasta 20% de pérdidas económicas en su negocio

39.26% dice que sus proveedores en el proceso de surtirle mercancía sufren de inseguridad.

82.76% Percibe aumento de Inseguridad durante el último sexenio

SERVICIOS Y SURTIDO

·57.21% nota un aumento en su factura de luz entre un 10 % hasta el 20%

Principales Proveedores

Coca Cola

Bimbo

Sabritas

Barcel

Lala

SURTIDO IRREGULAR

Refrescos

Lácteos

Agua

Cerveza

Servicios que más se encarecieron en este sexenio

Canasta Básica 78.08%

Luz 67.41%

Gasolina /
Trasnporte 59.25%

PROHIBICIONES

62.08% Considera que NO es adecuada la prohibición de vapeadores. Que regule el Gobierno con reglas claras, parejas y eduque a la población

57.25% cree que al prohibir algunos productos que tienen alta demanda el mercado informal va ser el mas beneficiado

51.04% Cree que si se aumenta el IEPS a productos como bebidas azucaradas, alimentos de alto contenido calórico, bebidas alcohólicas o cigarros, la gente gastaría más dinero pero IGUAL seguiría consumiendo esos productos

40.87% Cree que la gente buscaría productos similares, pero de menor precio y calidad

71.68% Demanda la reglamentación de la venta del Vapeo antes que Prohibir

70.98% Considera que es mejor abordar el tema de la nutrición infantil en México con programas de Educación en la Escuela para promover una Vida Saludable

66.62% ya exhibe cigarros en sus negocios gracias a la suspensión ganada por parte de ANPEC que los ampara a exhibir estos productos

CIERRE DE SEXENIO

71.32% NO cree que haya funcionado el PACIC durante todo el sexenio pasado.

59.42% Dice que la administración federal saliente falló principalmente en Seguridad

51.49% Dice que falló en economía

37.87% Dice que falló en corrupción

66.55% notó que bajó el consumo entre sus clientes durante el sexenio pasado.

84.79% de los pequeños comerciantes dice NO haber recibido un apoyo por parte del Gobierno Federal en los 6 años de administración

Los principales problemas en el negocio

Disminución en la venta	49.47%
Encarecimiento de Productos	43.11%
Inseguridad	30.62%
Desabasto de Productos	30.22%

impuestos que han aumentado en los últimos 6 años

Predial	53.46%
Permisos Municipales	49.26%
Servicios de agua	47.92%

principales programas de apoyo que demandan

- Estímulos fiscales y económicos para invertir en sus negocios
- Seguridad que permita la actividad económica
- Ser considerados en las tomas de decisión para crear políticas públicas específicas para el canal

LOS DESAFÍOS DE LA AGENDA 2024-2030

El siguiente gobierno TIENE QUE RESOLVER, SÍ O SÍ. Los desafíos se encuentran en estos ejes:

- Seguridad
- Simplificación de trámites (Desburocratización)
- Formalidad Comercial
- Créditos
- Programa de ahorro de energía
- Capacitación y certificación Laboral

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.