

Entre el canal tradicional y la tienda de conveniencia

“Hay un OXXO en cada esquina, ya no existen los abarrotes de Doña Conchita, esa señora gordita que te abrazaba, te atendía con su corazón, te besaba y te decía: ¿Oye quieres... a mi hija? y tú: Jeje sí, mejor mañana, ahorita quiero un submarino. No, ya no existe esa calidez”.

Cid Vela, Galatzia.
https://www.youtube.com/watch?v=X_IPpbA80MU
5.9 millones de reproducciones

A pesar de su importante participación en el comercio del país, las tiendas de abarrotes se han visto impactadas por la modernización del sector comercial y el crecimiento acelerado que han tenido las tiendas de conveniencia. El gobierno Federal ha impulsado estrategias que buscan incorporar a este canal hacia un régimen de incorporación fiscal con el plan **Crezcamos Juntos** que promete servicios de salud, pensión, crédito para vivienda y oportunidades de financiamiento; sin embargo, este plan no empatiza con las percepciones y necesidades reales en materia de competitividad del tendero en su día a día.

16



Existen alrededor de 700,000 puntos de venta de abarrotes, es decir, el canal tradicional representa el 96% (6,720 tiendas) de los establecimientos de venta de abarrotes en el país; sin embargo, éstas sólo participan con el 42% de la facturación de abarrotes que es de 1.25 billones de pesos¹.

¹ Reporte de Inclusión Financiera 2014. Consejo Nacional de Inclusión Financiera.



Qué tienes que hacer para ser formal



1 Obtén tu RFC en sat.gob.mx, sólo necesitas tu CURP.

Solicita tu contraseña en nuestras oficinas.

Date de alta en el Régimen de Incorporación Fiscal.



2 Registra tus ingresos y gastos utilizando Mis cuentas, en el Portal de internet del SAT.

Toma notas de tus ingresos y de tus egresos, sólo necesitas registrar aquello por lo que no hayas o no te hayan facturado.



3 Aprovecha tus oportunidades de negocio.

En caso de que necesites emitir una factura para una venta, podrás usar la aplicación **Mis cuentas** para generarla desde tu celular o tu computadora.



4 Declara

Cada dos meses tienes que declarar al SAT tu registro de ingresos y de gastos.

Súmate a la formalidad

No vives la presión de las multas.



+



+



+



Obtienes servicios de salud.

Ahorras para tu retiro.

Siempre estaremos atentos para orientarte.

Consúltanos en:



sat.gob.mx



Infosat: 01 800 46 36 728



@satmx



satmexico



satmx



Infórmate en sat.gob.mx/CrezcamosJuntos

SHCP
SECRETARÍA DE HACIENDA
Y CREDITO PÚBLICO



SAT
Servicio de Administración Tributaria

CREZCAMOS JUNTOS Régimen de Incorporación Fiscal

Tienes una tienda de abarrotes, ¿y no estás dado de alta en el SAT?



sat.gob.mx

Una de las características del canal tradicional es su impacto en la generación de empleo. Aproximadamente 3.4 millones de personas dependen de estos negocios. En promedio una tiendita da empleo a dos personas y en más de la mitad (59%) una mujer se encuentra al frente de estos negocios.

Si bien el *ticket* promedio es similar al de la tienda de conveniencia, éstas últimas tienen 6 veces más tráfico. Mientras que una tienda tradicional atiende diariamente a 131 consumidores en promedio, una tienda de conveniencia genera 770 *tickets* por día.

Tres de los principales factores que han brindado a las tiendas de conveniencia mayor flujo y ventaja competitiva con respecto a las tiendas tradicionales son:

- Grado de tecnificación, diversificación de su oferta, publicidad y métodos de pago.
- El acceso a **Servicios Financieros** como corresponsal bancario.
- El pago de **Servicios de Telefonía Celular**.



Corresponsal bancario

En 2009 la CNBV emitió reglas para que los bancos pudieran contratar a terceros para realizar operaciones de captación a su nombre, los cuales se denominan **corresponsales bancarios**. El corresponsal actúa como un canal de bajo costo para realizar transacciones financieras con una institución bancaria.

Con la red de corresponsales bancarios que opera en el país (finales 2013), la infraestructura de acceso se expande de 1.97 a 5.03 puntos de acceso por cada 10,000 adultos teniendo presencia en 1574 municipios, 64% del total, con una cobertura del 96% de la población adulta del país, la cual continúa creciendo.

La figura de administrador será importante para que pequeños comercios como tiendas de abarrotes, papelerías y casas de materiales puedan brindar



Administradores y Corresponsales Bancarios²

Administrador/ Comisionita (Autorizados)	Número de Módulos
Oxxo	11,909
Wal-Mart de México	2,231
7 Eleven	1,767
TELECOMM Telégrafos	1,609
Farmacias Guadalajara	1,257
Farmacias Benavides	1,174
Banamex Aquí	1,172
Coppel	1,075
Tiendas Extra	880
Tiendas Soriana	679
Promoción y Operación	628
Red Yastas	580
Blackhawk Network de México	499
Radiomovil Dipsa	441
Operadora VIPS	373
Radio Shack de México	279
Diconsá	229
Tiendas Chedraui	213
Tiendas Comercial Mexicana	210
Sanborns Hermanos	181
Casa Ley	173
Farmacias ABC de México	169
Impulsora Círculo CCK	153
Suburbia	111
Servicios Caseteros SAPI	110
Sears	87
Farmacias Esquivar	78
Productos de Consumo Z	54
Pequeños Comercios Afirme	50
Crédito Firme	49
Otros	40
TOTAL	28,460

servicios financieros y tener las mismas ventajas competitivas que las tiendas de conveniencia.

También tiene grandes beneficios para el sector bancario. Se estima que el costo de aperturar una sucursal varía entre \$3.5 y \$8 millones de pesos, mientras que el costo de aperturar un corresponsal varía entre \$10 mil y \$15 mil pesos³.

Las principales operaciones que se realizan en tiendas de conveniencia, son depósitos, pagos de créditos y servicios. De los 41 comisionistas y agregadores en el país, los que operan con más bancos son Telecom, Tiendas Soriana, Oxxo, Tiendas Chedraui y Wal Mart de México.

Cobertura

En la mitad de los 2,457 municipios del país, existe al menos una sucursal bancaria, en el 14% (346 municipios) sólo hay corresponsales y en el 36% (883 municipios) no hay presencia de ninguno de los dos, aunque existen diferencias por tipo de municipio.

El formato de tiendas de conveniencia, se ha adaptado exitosamente al mercado mexicano diversificando su oferta y poniendo al alcance de millones de

personas servicios bancarios, reduciendo tiempos y costos de traslado y ha beneficiado particularmente a localidades con baja o nula presencia de sucursales.

Aún cuando la red de sucursales ha seguido creciendo en términos del índice demográfico internacional, en México sólo hay 1.5 sucursales por cada 10,000 adultos, nivel que se encuentra por debajo de países con un PIB *per cápita* similar, como es el caso de Chile (1.71), Turquía (1.87), Brasil (4.73) e incluso por debajo de Guatemala (3.77).

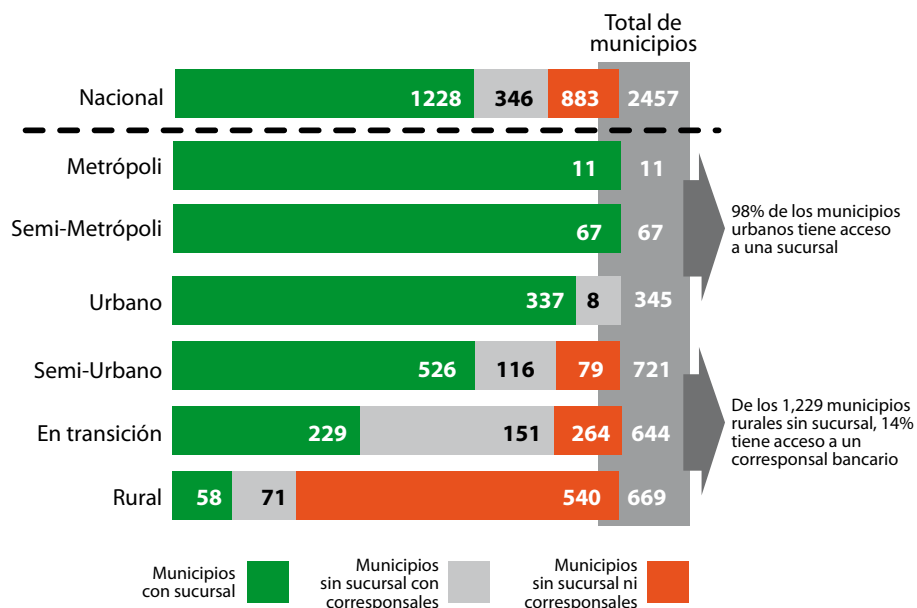
Pago de servicios de telefonía celular

El tráfico que produce la venta de tiempo aire en tiendas, representa una importante diferenciación respecto a las que no ofrecen este servicio.

Las tiendas que venden tiempo aire generaron en promedio 220 *tickets* diarios casi el doble comparado con los 106 *tickets* de tiendas que no reportaron ventas de este servicio.

Como hemos visto, a las tiendas tradicionales les ha faltado innovación, modernidad, visión empresarial, capacitación y entendimiento.

Cobertura municipal de los corresponsales bancarios⁴



² CNBC, diciembre 2013.

³ Reporte de Inclusión Financiera 2014, p. 48.

⁴ Reporte de Inclusión Financiera 2014, p. 45.



Perspectiva del tendero

GDV en asociación con Coparmex realizó el estudio **La Economía Informal en el Distrito Federal** con el objetivo de entender a profundidad el fenómeno de la informalidad en general, estudiando la percepción del trabajador formal, el informal y el sector empresarial, como base para generar propuestas de mejora.

Encontramos que:

- Los dueños de tiendas tradicionales, al igual que informales en general, consideran que se ganan la vida de manera honesta. Para ellos su trabajo no lesiona ni mínimamente el sistema económico del país.
- Se cree firmemente que pagar impuestos no reditúa a ellos ni al resto de ciudadanos, ya que los políticos se lo roban o despilfarran, nunca en beneficio de la ciudadanía. Consideran que los servicios que brinda el gobierno no van más allá de los básicos, además que funcionan de manera poco eficiente. Les parece que pagar impuestos es desperdiciar su dinero en aspectos públicos que no merece que se les tome en cuenta.
- El tema de seguridad social, servicios médicos y planes de retiro son sumamente atractivos, sin embargo su preocupación primordial está en solucionar su día a día, tener los recursos para pagar los gastos inmediatos del negocio y continuar con el mismo.

El reto del programa **Crezcamos Juntos** es complejo ya que se arrastran décadas de nula actividad gubernamental –las secretarías de Trabajo y Economía no fueron rectoras del cambio, en vez de eso líderes políticos tomaron el control de grandes gremios–, del fracaso de los sindicatos y una cultura donde la prioridad es el hoy.

Otro gran reto es el grado de credibilidad en cuanto a la transparencia en el gasto de los recursos provenientes de impuestos, además de traducir claramente (peso sobre peso) el costo-beneficio del programa y la forma en la que beneficiaría a sus usuarios.



El futuro de las tiendas tradicionales dependerá esencialmente de la eficiencia con la que se modernicen, formalicen y se tecnifiquen lo cual abarca una esfera muy amplia que cruza por el tema de la formalidad, pero no sin antes sentar las bases para competir con las tiendas de conveniencia, en términos de:

- Entendimiento e importancia del uso de herramientas tecnológicas.
- Diversificación de servicios y oferta de productos.
- La posibilidad de aceptar tarjetas de crédito y débito.
- Aceptación de vales o tarjetas de despensa.
- Pago de servicios.
- Pago de créditos.
- Venta de tiempo aire.



Yes Pedraza

Es actuario por la UNAM, especialista en estadística aplicada e investigación de mercados por el IIMAS y el ITAM, con 14 años de experiencia en el medio. Es activista por la protección vial de zonas escolares desde que su hija estuvo en riesgo de ser atropellada por un auto que circulaba en sentido contrario. @yespedraza

