

FORTALECIENDO A LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES DE MÉXICO A TRAVÉS DE LOS PAGOS DIGITALES

MÉXICO

Grupo Bimbo identificó que la digitalización era un elemento clave para ayudar a que comerciantes en México se mantengan competitivos frente a las modernas tiendas minoristas.

El Grupo Bimbo es una de las empresas de panadería más grandes del mundo, llegando a un ingreso anual aproximado de USD 14 mil millones en 2016. Grupo Bimbo reconoció que la dependencia en el dinero en efectivo restringía la habilidad que los pequeños comerciantes tenían para competir y crecer. En el 2009, Grupo Bimbo se alió con Blue Label México, un importante proveedor de servicios prepago,

para crear el proyecto conjunto “Red Qiubo”, trabajando con Visa Inc. (red de pagos) y Citybanamex (socio bancario). La plataforma de pagos digitales Red Qiubo ya ha contribuido a que aproximadamente 80,000 comerciantes se mantengan competitivos, al ofrecer servicios digitales como el pago de servicios móviles y facturas, y la aceptación de pagos digitales por parte de los consumidores.

BENEFICIOS DE DIGITALIZAR PAGOS

INCREMENTO DE INGRESOS



Los comercios participantes del Grupo Bimbo han visto un

aumento de 20-30%

en sus ingresos en la medida que tuvieron más capacidad para ofrecer pagos y servicios digitales.

RELACIONES COMERCIALES MÁS SÓLIDAS



Comerciantes reportan que la Red Qiubo y Grupo Bimbo les ayudan a incrementar y diversificar sus ingresos, debido a que los clientes ya no están limitados por la cantidad de dinero que tienen en sus bolsillos, convirtiendo al Grupo Bimbo en un socio clave.

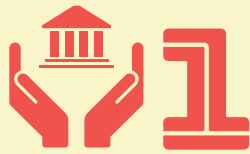
APOYANDO A LOS ODSs

Al asociarse con la institución de micro-finanzas Fincomun, Grupo Bimbo ayudó a que más de 49,000 comerciantes logren acceder a capital de trabajo formal, resultando en extensiones crediticias de USD 24 millones.

Los pagos digitales han ayudado a que 72,000 comerciantes que no tenían acceso bancario puedan mantenerse competitivos al abrir cuentas por primera vez a través de Citibanamex.



BASES FUNDAMENTALES PARA EL ÉXITO



Construir la propuesta de valor interno

Priorizar las corrientes de pagos de gran volumen con mercados no explorados. Los 700,000 pequeños comerciantes de México representan la mayor parte de las transacciones comerciales del país. Este es un gran mercado no explorado, el cual ayudó al Grupo Bimbo a justificar las inversiones que se necesitaron para el desarrollo de infraestructura y para atraer a socios adicionales como Visa Inc., Citibanamex y Fincomun.

Crear una propuesta de valor para comerciantes más allá de los pagos.

Grupo Bimbo identificó e incorporó puntos comerciales críticos, como el uso de una plataforma digital para ofrecer nuevos productos a los consumidores (navegación por ejemplo), acceso a crédito formal para el capital de trabajo (por ejemplo, a través de Fincomun, una institución local de micro-finanzas), y expandió su base de clientes, atendiendo a quienes prefieran pagar digitalmente.



Comprometer y crear valor para los socios en la cadena de suministros



Contribuir al ambiente del mercado local

Construir activamente un ecosistema digital para pequeños comerciantes.

Grupo Bimbo se relacionó con socios para incrementar el apoyo a los pagos digitales. Por ejemplo, una mala interpretación de políticas gubernamentales sobre pagos digitales en relación a sus consecuencias fiscales hace que los comerciantes tengan un interés limitado en unirse a la plataforma. Visa Inc. apoyó campañas de concientización, implementación de programas, y capacitaciones al personal y a comerciantes participantes del Grupo Bimbo. Citibanamex abrió las cuentas y facilitó las transiciones a la plataforma. Fincomun evaluó los perfiles crediticios de los comerciantes y amplió los créditos.



Los ingresos en mi empresa fueron golpeados por la competencia de una gran tienda de abarrotes que hace dos años abrió a dos cuadras. Pero las ventas volvieron a subir desde que me uní a la red Qiubo, hace 18 meses.



MIGUEL GONZÁLEZ Es uno de los pequeños comerciantes que ha incrementado sus ventas gracias a los pagos digitales. Antes de unirse a la Red Qiubo, él experimentó muchos de los problemas del dinero en efectivo, incluyendo pérdidas en sus ventas, falta de acceso a créditos formales, y dificultades para incrementar su clientela.

Fuente: Financial Times

Fuente: Datos de empresas y socios líderes

Más información en:
www.betterthancash.org



fincomun.

citibanamex

VISA

COMPAÑÍAS Y SOCIOS LÍDERES