

Las bodegas crecen

Entrevista con Ipsos Apoyo

La prestigiosa empresa investigadora de mercados Ipsos Apoyo, realizó el año pasado su amplio y valioso "Censo de bodegas y restaurantes". Un esfuerzo enorme, similar al llevado a cabo en el 2002 y 2007 y que ha permitido tener una visión real de la situación de estos canales de ventas en el país. Más exactamente, en Lima y otras seis de las ciudades más importantes en términos comerciales. Conversamos sobre los resultados de este censo, así como del estudio "Perfil del bodeguero" realizado también por Ipsos Apoyo, con Javier Alvarez, gerente de Cuentas y de Ipsos Observer. Aquí, sus valiosas opiniones.

Hace poco dieron a conocer ustedes los resultados de su importante "Censo de bodegas y restaurantes 2011". ¿Cuántas bodegas hay en Lima y en las principales ciudades del país?

En Lima hemos llegado a censar 72,000 bodegas, incluyendo las bodegas-ventana. En Arequipa, la segunda ciudad más poblada del país, casi 9,000. En Trujillo hay unas 7,000; en Chiclayo, 4,500; en Huanuco, 3,900; en Cusco, 3,800; en Piura, 3,400, y en Iquitos, 2,300. Estas son las ciudades más importantes del país en términos comerciales.

¿Se ha elevado o disminuido el número de bodegas?

A pesar de las hipótesis de que el canal moderno afectaría la curva ascendente que mostraban las bodegas, hemos comprobado que aún existe crecimiento. En relación con la cantidad de bodegas registradas en el 2007, existe un incremento de 3%. Sin embargo, esto ocurre principalmente en las zonas más pobladas de la capital: Lima norte, Lima este y Lima sur, donde vive el 70% de limeños. Por el contrario, en la Lima tradicional —San Isidro, Miraflores, Magdalena, Lince, Breña, etc.— sí hemos observado una disminución en el número de bodegas.

¿Se sabe qué cantidad de personas trabajan en promedio en cada bodega?

De acuerdo a un estudio que hacemos cada 2 años y que llamamos "Perfil del bodeguero y de la bodega", que nos permite conocer características demográficas, hábitos en el negocio, categorías que se ofrecen, etc., se puede afirmar que cada bodega es atendida en promedio por sólo una persona. Y que ésta es generalmente mu-



jer. Ahora, este promedio tiene que ver con el hecho de que la gran mayoría son negocios pequeños.

¿Las mujeres siempre han sido mayoría en este negocio? ¿Qué características en cuanto edad y nivel educativo tienen los bodegueros de Lima?

Hasta hace unos 20 años la mayoría de bodegueros eran hombres, pero es una situación que ha ido cambiando con el tiempo. En cuanto a la edad, el promedio hoy es 45 años, y en cuanto a escolaridad, la mayor parte tiene primaria y secundaria completa e incluso educación superior, principalmente técnica. Las bodegueras generalmente tienen familia, son casadas o, en todo caso, son madres. El 75% de las bodegas es atendido por la misma propietaria y el 25% restante por un encargado que generalmente es un pariente.

¿Se han incrementado también las horas de atención?

En promedio, las bodegas atienden 15 horas al día, un lapso superior al de otros negocios, que bordean las 11 horas. Además, no sólo abren temprano y cierran tarde, sino que atienden los domingos, lo cual también es infrecuente en otros negocios.

¿Este aumento de las horas y días de atención se debe a la competencia?

Es una costumbre que ha quedado de los años de crisis económica, en que las personas se vieron obligadas a dedicar más horas al trabajo.

¿Qué otras características generales tienen las bodegas de acuerdo a los estudios de Ipsos Apoyo?

Tienen en promedio siete años de funcionamiento; el promedio de ventas diario oscila entre 120 y 180 soles y el ticket promedio está

entre 12 y 18 soles. En esta información también influye el hecho ya manifestado de que la mayor parte de las bodegas son pequeñas.

¿La gran mayoría son pequeñas?

En realidad, la mitad. Un 35% son medianas y el 15% restante son grandes.

¿El crecimiento del canal moderno ha modificado las características de las bodegas?

Pienso que la bodega está mutando. Como ha perdido participación en algunas categorías, ha entrado en otras, convirtiéndose por ejemplo en bodega-bazar. Además, se ha modernizado y hoy algunas aceptan tarjetas de crédito, ofrecen servicios como recargas telefónicas e incluso son agentes bancarios. Se trata de una mutación que busca compensar la pérdida de participación en determinados rubros debido al crecimiento del canal moderno.

¿El canal moderno ha afectado mucho las ventas en las bodegas?

De acuerdo a nuestras encuestas, el ama de casa sigue comprando preferentemente en la bodega y en los puestos de mercado. O sea, el hábito no ha cambiado mucho, la gente sigue priorizando la compra diaria. Esto no ocurre sólo en un segmento especial de la población, sino que el limeño en general tiene unas características, una economía familiar, que hace que su comportamiento de com-

pra de alimentos y de productos personales todavía siga concentrado en bodegas y puestos de mercado.

En todo caso, ¿qué ventajas siguen teniendo las bodegas respecto al canal moderno?

La bodega es la tienda del barrio. Es el punto más cercano donde uno puede hacer sus compras en general, porque son una especie de supermercados pequeños, o complementar algunas que no se hicieron en el canal moderno, como las gaseosas, las golosinas de los chicos y una serie de productos más. Además, está el trato y el hecho de que muchas bodegas fían, lo cual genera fidelidad.

¿Cómo ve las bodegas de aquí a 10 años? ¿Más sólidas o más afectadas?

Proyectarse 10 años es arriesgado. Pienso que Lima va a seguir creciendo de manera horizontal y vertical, que continuará la migración interna entre distritos y que en algunos de ellos las bodegas seguirán creciendo. Pero si bien las bodegas seguirán sólidas en el tiempo, lo que no podemos decir es que van a seguir siendo las mismas, pues seguramente sufrirán cambios, motivados por las circunstancias de la economía, del avance tecnológico, etc. En todo caso, salvo que ocurran hechos extraordinarios, deberían seguir tan fuertes como ahora. A lo cual debe contribuir su proactividad, su capacidad de reaccionar ante la presencia del retail.

INFORMACIÓN CLAVE



Bodegas en crecimiento

En el 2007, casi el 10% de las bodegas censadas se denominaban grandes; ahora son el 14%. Las medianas se mantienen en 27% y las chicas se han reducido de 63% a 41%.



Distribucion de bodegas

Lugar	Total	Bodegas propias	Bodegas - ventana
Lima Norte - Comas	6,183	5,549	634
Lima Sur - Villa El Salvador	4,608	3,814	794
Lima Este - San Juan de Lurigancho	8,727	8,316	411
Lima Centro - Cercado	1,913	1,781	132
Lima Moderna - Cercado	920	883	37
Callao - Ventanilla	3,069	2,116	953