

# Mayoreo Total, la central de abasto de la era digital

JAIR LÓPEZ  
jlopez@elfinanciero.com.mx

Mayoreo Total es una startup que combina dos negocios con potencial en México: el comercio electrónico y las tiendas de abarrotes que venden por mayoreo. Sólo en su primer año de operación esta 'central de abasto' por internet espera registrar ventas por un millón de pesos.

La startup, creada por el mexicano Pablo Rena, ofrece una variedad de mil productos entre consumibles, enlatados y de limpieza, de 80 proveedores como Colgate, La Costeña, Unilever, Alpura, P&G, entre otros.

Mayoreo Total evita que los comerciantes deban dejar sus tiendas para surtirse, por lo que ahorran tiempo y los envíos son gratis si el pedido es mayor a mil pesos.

"Un fuerte problema, muy fuerte, que vimos en nuestros clientes es que para ellos dejar su tienda de abarrotes o su negocio para irse a surtir con una tienda mayorista representaba dejar seis horas su negocio, además de que la mayoría tenía que contratar a un fletero o pagar un taxi, eso es lo que estamos resolviendo", explicó Rena.

El negocio está dirigido princi-

palmente a tiendas de conveniencia, distribuidores que revenden los productos y a clientes corporativos que compran artículos específicos para su cadena de valor, detalló.

"El canal de distribución del mayorista es un canal que está controlado por unas cuantas empresas, pero está fragmentado. Lo más fácil fue utilizar las bondades del comercio electrónico para generar un punto de encuentro donde se pudieran distribuir los productos a un precio equitativo y adecuado, con envíos fáciles y rápidos a los clientes", señaló Rena, quien es egresado del **Tecnológico de Monterrey**.

La startup comenzó operaciones formalmente en enero de 2015, pero cada mes sus ingresos han aumentado. En enero reportó una entrada de 10 mil pesos; en febrero, de 25 mil y antes del cierre de marzo ya había vendido productos por 180 mil pesos.

"Traemos proyecciones de vender un millón de pesos en el 2015. Para marzo vamos a vender 200 mil pesos", adelantó Rena.

El también director de la empresa resaltó que el 50 por ciento de sus clientes está recomprando en Mayoreo Total en menos de 20

días. El ticket promedio es de mil 700 pesos, por lo general la primera operación es de 800 pesos y ésta se incrementa 20 por ciento, cada vez que el usuario realiza una transacción.

"Ya llegamos a clientes de tickets muy altos, con operaciones de 50 mil o 100 mil pesos", destacó.

La plataforma ha tenido buena aceptación entre los clientes; el directivo aseguró que por día reciben al menos un nuevo usuario. Actualmente, tiene más de 100 compradores.

Los clientes pueden pagar el día que reciben la mercancía, con tarjeta de crédito o mediante depósito o transferencia.

Por ahora, Mayoreo Total se está concentrando en la zona centro del país: Distrito Federal, Estado de México, Morelos y Querétaro. Sin embargo, está buscando medio millón de dólares a través de firmas de capital de riesgo o de inversionistas ángeles para acelerar la expansión a otros estados, comentó el emprendedor.



Fecha 31.03.2015	Sección Empresas	Página 24
---------------------	---------------------	--------------



**PRÁCTICO.** Pablo Rena, fundador de Mayoreo Total, ahorra tiempo a comerciantes.