


EJEMPLO DE PLAN DE NEGOCIOS DE UN ORGANISMO DE VENTA DE BILLETE FÍSICO
1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA O PERSONA FÍSICA

DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre de la empresa	
Domicilio Fiscal	
Registro Federal de Contribuyentes	
Nombre del Representante Legal	
Objeto Social	

DATOS DEL CONTACTO	
Nombre	
Dirección	
Teléfono	
email	

MISIÓN: Describir cuál será la Misión del Organismo de Venta:

Ejemplo de la **Misión de Lotería Nacional**: "Alimentamos la esperanza, celebrando concursos y sorteos con premios en especie y en efectivo para el beneficio del pueblo de México"

Ejemplo:

- ✓ **La Misión** es un importante elemento de la planificación estratégica porque es a partir de ésta que se formulan objetivos detallados que son los que guiarán a la empresa u organización. [CHIAVENATO, IDALBERTO. (2007)]
- ✓ "**La Misión** es el propósito general o razón de ser de la empresa u organización que enuncia a qué clientes sirve, qué necesidades satisface, qué tipos de productos ofrece y en general, cuáles son los límites de sus actividades; proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas". [Ivan Thompson]



VISIÓN: Describir cuál será la visión que tendrá el nuevo Organismo de Venta:

Ejemplo:

- ✓ **La Visión** es aquella definición que trasciende de la misión y da una propuesta al futuro de la organización. Concreta lo que quiere ser la organización y, por lo tanto, permite la identificación clara de los objetivos estratégicos. Los objetivos deben estar enfocados a alcanzar la visión. Kotler [2002]
- ✓ **La Visión** debe proporcionar respuesta a la pregunta: ¿qué se quiere crear? La visión es el estado futuro que deseamos para nuestra organización. Chiavenato, [2007]

Ejemplo de la **Visión de Lotería Nacional**: Somos un organismo descentralizado, que actúa como una empresa social que es:

- Percibida como una entidad transparente y honesta
- Rentable social y financieramente
- Solida e integrada
- Consolidada como un excelente lugar para trabajar
- Moderna, con tecnología de punta
- Eficiente y certificada en sus procesos
- Líderes en la innovación de nuevos concursos, sorteos y canales de comercialización y servicios
- La organización preferida por los mexicanos para juegos y sorteos tradicionales y electrónicos
- Orientada a la calidad en el servicio

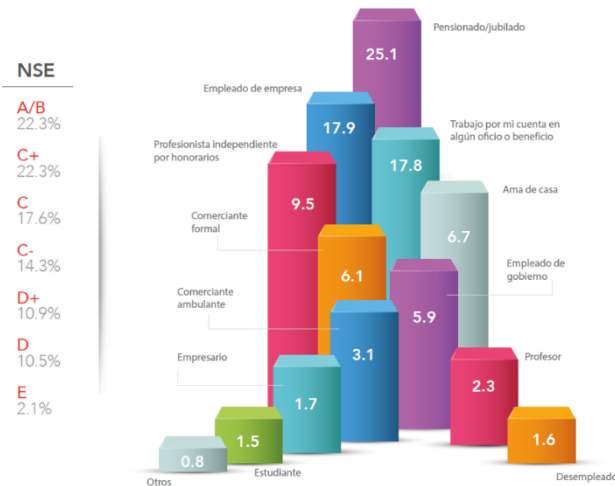
2. DATOS ESTADÍSTICOS POBLACIÓN, POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA

[Especificar los datos de población total y económicamente activa de la plaza, región, ciudad, o municipio en donde se pretenda establecer el negocio, esta información podrá consultarla en la página web de INEGI]



3. PERFIL DEL CLIENTE FINAL DE BILLETES DE LOTERÍA

[Este segmento de mercado es de los clientes de lotería, se podrá ampliar en caso de que usted lo considere] es fundamental identificar el perfil del cliente tradicional para definir estrategias que le permitan acercarse a ese mercado, así como visualizar el perfil de “clientes potenciales” y de los “nuevos mercados” en crecimiento. Ejemplo:





Fuente: Estudio de Mercado Loteria Nacional, Noviembre 2022.

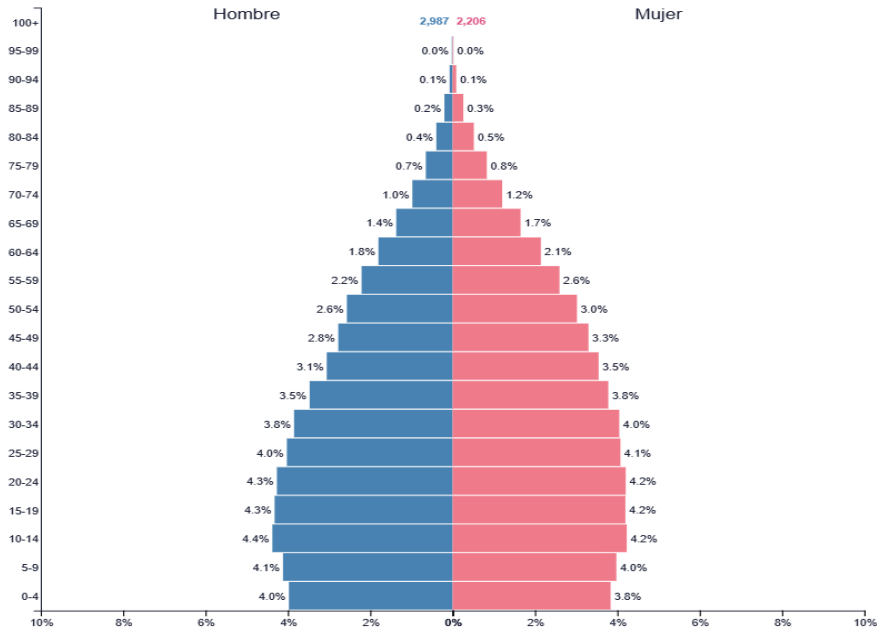
PERFIL		OBJETIVOS Y ASPIRACIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Mayores de 18 años de edad • Mujeres y Hombres • Sector económico medio, bajo, medio y media alta 		<ul style="list-style-type: none"> • Buscan mejorar su calidad de vida • Buscan poner un negocio propio • Hacer crecer su negocio • Buscan dejar de trabajar 	
DATOS DEMOGRAFICOS		SUEÑOS	INTERESES
<ul style="list-style-type: none"> • Habitantes de localidades altamente pobladas. 		<ul style="list-style-type: none"> • Viajar por el mundo • Apoyar al prójimo • No volver a trabajar 	<ul style="list-style-type: none"> • Terminar una carrera, o pagar la de los hijos o nietos • Comprar una casa en la playa
HABITOS			
<ul style="list-style-type: none"> • Acude a centros comerciales • Adquiere su despensa en super mercados 			

Grupo Objetivo	Características
<p><u>Jugadores de Lotería habitual en su localidad</u></p>	<p>Segmento de 35-64 años</p> <p>Adultos Mayores</p> <p>Compran por ilusión</p> <p>Interés en las donaciones, la responsabilidad social y las causas de beneficencia</p> <p>La causa de beneficencia más común es el apoyo a los niños</p> <p>Hombres en su mayoría, pero también mujeres.</p> <p>Autonomía económica</p> <p>Comprar por tradición mexicana y por imitación de sus padres y abuelos.</p>



México, Pirámide Poblacional al 2024

Población: 130,861,007



Fuente: Population Pyramid Net



4. PRODUCTOS A COMERCIALIZAR Y SUS CARACTERÍSTICAS.

[Es nuestro portafolio de productos, se podrá ampliar información en caso de que usted lo considere]

CONCEPTO/SORTEO	Mayor	Superior	Zodiaco		Especial			Magno				Gordo de
			Tradicional	Especial	Tradicional	6 de enero	de la virgen	18 de marzo	10 de mayo	30 de septiembre	31 de diciembre	Navidad
Emisión	60,000 en 3 series	60,000 en 2 series	120,000 en 1 serie	120,000 en 1 serie	60,000 en 2 series	60,000 en 4 series	60,000 en 3 series	60,000 en 3 series	60,000 en 3 series	60,000 en 4 series	60,000 en 4 series	80,000 en 4 series
Precio de Cachito	\$30	\$40	\$20	\$35	\$60	\$60	\$60	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120
Precio Serie	\$600	\$800	\$400	\$700	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400
Precio Entero	\$1,800	\$1,600	\$400	\$700	\$2,400	\$4,800	\$3,600	\$7,200	\$7,200	\$9,600	\$9,600	\$9,600
Premio Mayor	\$21,000,000 en 3 series	\$17,000,000 en 2 series	\$7,000,000 en 1 serie	\$11,000,000 en 1 serie	\$27,000,000 en 2 series	\$54,000,000 en 4 series	\$40,500,000 en 3 series	\$78,000,000 en 3 series	\$78,000,000 en 3 series	\$104,000,000 en 4 series	\$104,000,000 en 4 series	\$204,000,000 en 4 series
Repartible	\$66 millones	\$51 millones	\$24 millones	\$43 millones	\$80 millones	\$161 millones	\$121 millones	\$236 millones	\$236 millones	\$322 millones	\$314 millones	\$430 millones
Frecuencia	semanal	semanal	semanal	mensual	mensual	anual	anual	anual	anual	anual	anual	anual
Día a Celebrar	martes	viernes	domingo	domingo	variable	6 de enero	12 de diciembre	18 de marzo	10 de mayo	30 de septiembre	31 de diciembre	24 de diciembre
1er Lugar	\$7,000,000	\$8,500,000	\$7,000,000	\$11,000,000	\$13,500,000	\$13,500,000	\$13,500,000	\$26,000,000	\$26,000,000	\$26,000,000	\$26,000,000	\$51,000,000
2do Lugar	\$850,000	\$720,000	\$1,100,000	\$1,500,000	\$1,500,000	\$1,500,000	\$1,500,000	\$2,500,000	\$2,500,000	\$3,000,000	\$2,500,000	\$3,200,000
3er Lugar	\$300,000	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Premio por Vigésimo	hasta \$350,000	hasta \$425,000	hasta \$350,000	hasta \$550,000	hasta \$675,000	hasta \$675,000	hasta \$675,000	hasta \$1,300,000	hasta \$1,300,000	hasta \$1,300,000	hasta \$1,300,000	hasta \$2,550,000
Premios y Reintegros	18,760	12,896	22,622	22,622	12,896	12,896	12,896	12,956	12,956	12,959	12,956	16,722
Directos	466	700	600	600	700	700	700	700	700	763	700	526
Aproximaciones	297	198	24	24	198	198	198	198	198	198	198	198
Terminaciones	604	604	1,199	1,199	604	604	604	604	604	604	604	806
Hasta 240 centenarios de oro	x	x	x	x	x	x	x	x	x	SI	x	x
Reintegros determinados por la última cifra del 1er premio	5,400	5,400	x	x	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	7,200
Reintegros determinados por la última cifra del 2do premio	5,994	5,994	x	x	5,994	5,994	5,994	5,994	5,994	5,994	5,994	7,992
Reintegros determinados por la última cifra del 3er premio	5,999	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Reintegros determinados por la última cifra del premio principal, con cualquier signo	x	x	10,800	10,800	x	x	x	x	x	x	x	x
Reintegros determinados por el signo zodiacal del 1er premio	x	x	9,999	9,999	x	x	x	x	x	x	x	x



5. COMISIONES E INCENTIVOS POR VENTA (No son modificables)

Todos los Organismos de Venta tienen la posibilidad de obtener algunos beneficios señalados en el siguiente cuadro, con base en su buen desempeño por las ventas de billete realizadas o por el pago en tiempo de sus adeudos por la compra de billete con la Entidad.

Concepto	Porcentaje	Normatividad	Observaciones
Comisión	10%	Ley Orgánica	Se otorgan de manera directa
Estímulo	2%	Acuerdo de Junta Directiva	al realizarse la venta de los billetes de lotería.
Incentivo de Productividad	Hasta 2%	Acuerdo de Junta Directiva	Se otorga a partir del 7mo mes de operaciones y se calcula comparando las ventas del séptimo mes con el primer mes. Posteriormente se hace el comparativo de ventas de manera anual, cada mes con el mismo mes del año anterior
Incentivo de Pronto Pago	Hasta 1%	Acuerdo de Junta Directiva	Se realiza siempre y cuando los billetes vendidos se paguen en un periodo que no exceda de 5 días posteriores a la celebración de cada sorteo.

Existen otro tipo de incentivos que se ofrecen directamente a los billeteros que se encuentran dados de alta en el Padrón Nacional de Vendedores Ambulantes de Billetes de la Lotería Nacional, por su desempeño en ventas de billetes y/o por la venta de algunos de los billetes ganadores de premios en los sorteos tradicionales de la Lotería Nacional; razón por la cual el Organismo de Venta deberá analizar la posibilidad de dar de alta en dicho padrón a los Vendedores Ambulantes de Billetes [Billeteros].



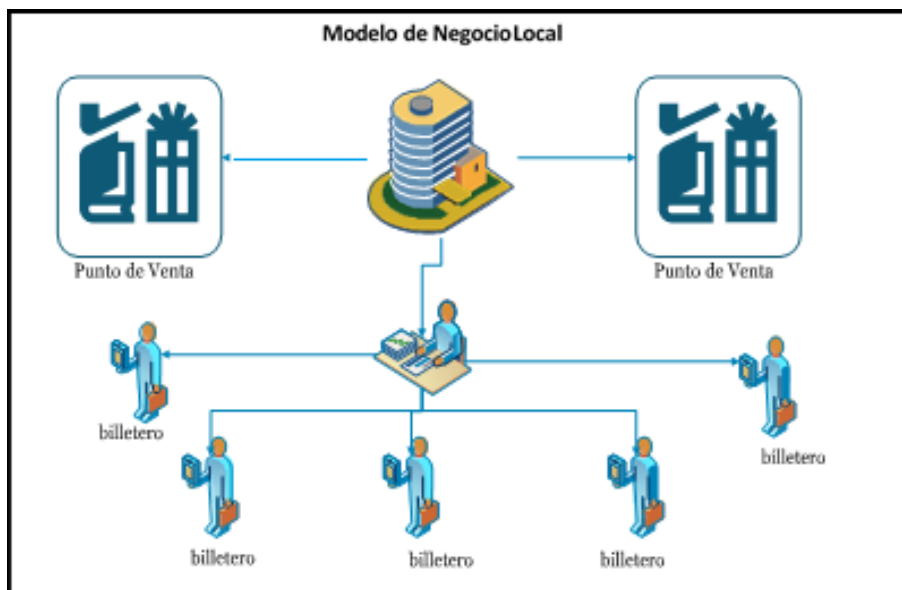
6. MODELO DE NEGOCIO SUGERIDO

[Se presentan 3 ejemplos no limitativos]

A. MODELO DE NEGOCIO LOCAL

Contempla la ubicación de un Local [matriz] en la plaza en que se autoriza la Comisión Mercantil, estableciendo otros puntos de venta dentro de la circunscripción correspondiente, auxiliándose de alianzas estratégicas, en comercios, negocios con arraigo, otras áreas comerciales estratégicas de la misma localidad y buscar buena ubicación de los puntos de venta. Con una visión a mediano o largo plazo para cubrir todo el territorio que le sea asignado. También es posible realizar la promoción de ventas en línea, la comercialización mixta de billete físico y sorteos electrónicos, o a través de aplicaciones móviles.

Generar el mayor compromiso y mejor relación de beneficios posible con los vendedores Ambulantes de Billetes (VAB), tratando de desarrollar una fuerza de ventas con diversos perfiles para atender a los mercados actuales y a los nuevos mercados.





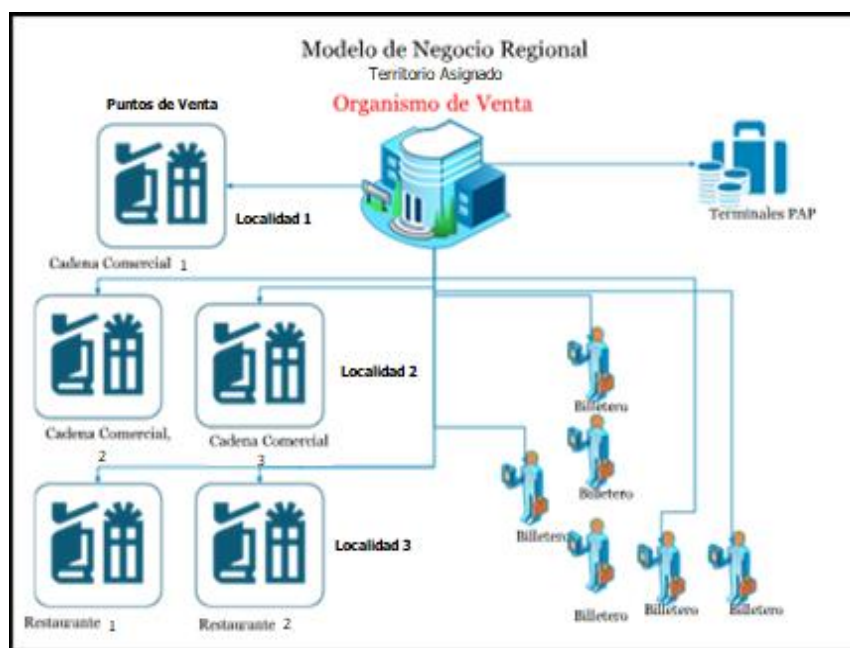
B. MODELO DE NEGOCIO REGIONAL

Contempla la ubicación de un Local (matriz del territorio asignado) en la plaza en que se autoriza la Comisión Mercantil, pueden generar empleos o alianzas de negocio, estableciendo otros puntos de venta dentro de la circunscripción correspondiente apoyado de otros servicios e industrias colaterales a su alrededor, requiere de alianzas más amplias con los sectores comerciales, que permitan la implantación de los productos de la Lotería Nacional en los establecimientos comerciales de su región, localidades y/o territorio asignado.

Se puede auxiliar de manera importante en la venta de los productos con puntos de venta fijos, semifijos propios o en alianza, o con Vendedores Ambulantes de Billete, así como con otros establecimientos que ofrezcan terminales de juegos electrónicos en alianza estratégica a nivel regional (dentro de su territorio asignado) para comercializar y vender el producto.

También es posible realizar la comercialización mixta de billete físico tradicional y sorteos electrónicos en el territorio asignado.

Generar el mayor compromiso posible y relación de beneficios con los Vendedores Ambulantes de Billetes (VAB), tratando de desarrollar una fuerza de ventas con diversos perfiles para atender a los mercados actuales y a los nuevos o potenciales mercados.



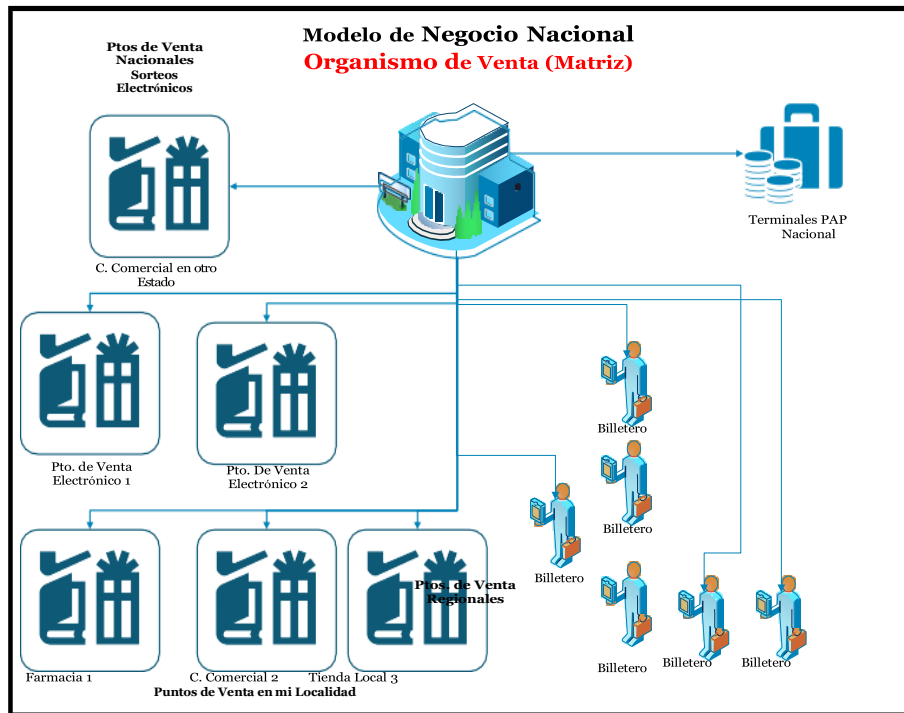


C. MODELO DE NEGOCIO NACIONAL

El Modelo de Negocio Nacional, comprende instalar el establecimiento central del negocio (del billete físico), en la plaza y dentro del territorio asignado, en la cual se autorizará la Comisión Mercantil, auxiliándose en la venta con Billeteros Ambulantes, puntos de venta fijos, establecimientos con terminales de sorteos electrónicos.

Se recomienda construir relaciones estratégicas con cadenas comerciales que estén legalmente autorizadas para la promoción y venta de juegos y sorteos, así como con otros establecimientos que ofrezcan terminales de juegos electrónicos en alianza estratégica a nivel nacional, diseñar campañas publicitarias en medios locales, regionales y/o nacionales, apoyarse en alianza estratégica a nivel nacional para distribuir el producto (solo productos electrónicos) en todo o una parte del territorio nacional e inclusive fuera de sus fronteras cuando las características del producto lo permitan, siempre y cuando no se afecte la territorialidad de venta de otros organismos de venta.

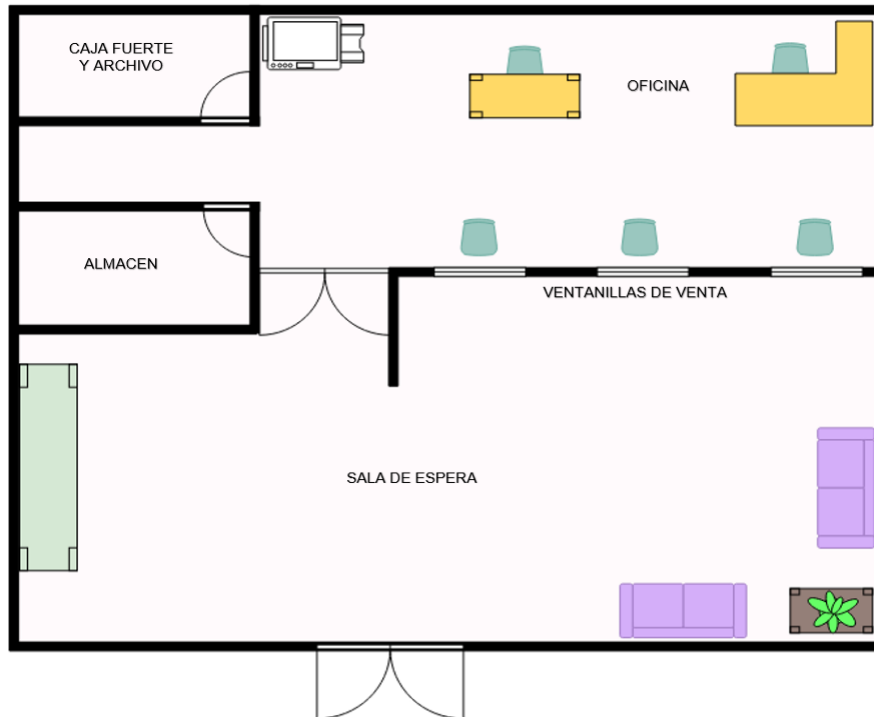
La estrategia de comercialización mixta de billete físico tradicional y sorteos electrónicos solamente podrá desarrollarse en el territorio asignado.





7. CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL:

[Se presenta un prototipo de local para establecer un Organismo de Venta]



8. REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO

- Contar con oficinas de por lo menos 20 m², equipadas con una línea telefónica.
- Contar al menos con un equipo de cómputo actualizado.
- Contar al menos con algún equipo de impresión.
- Contar con una conexión a internet con la capacidad necesaria para la operación.
- Cubrir las necesidades de atención y servicio al territorio correspondiente, así como tener una ubicación idónea, de amplio tránsito de personas y de fácil acceso y traslado.
- Contar con las condiciones necesarias para la conservación y protección de los productos y valores, así como los catálogos, archivos, papelería y material promocional y publicitario.
- Contar con el personal suficiente [al menos tres personas; la primera para atención de billeteros, la segunda para atención al público del Organismo de Venta y la tercera para



devolución y control de relación con la Lotería Nacional], para cumplir con las operaciones comerciales y administrativas manifestadas en el Contrato de Comisión Mercantil correspondiente, de acuerdo a la dotación de billete asignada, según sea la plaza.

9. ESQUEMA DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS BILLETES DE LOTERÍA

- a) Puntos de Venta Fijos. - [describir ubicación de cada uno de ellos y porque se considera más apropiados que otros]
- b) Billeteros Ambulantes. - [describir cuantos y la zona de trabajo de cada uno de ellos, proyección de ventas mínimas por vendedor a raíz del análisis del mercado]

10. INVERSIÓN INICIAL

[describir los precios aproximados de cada concepto para calcular la inversión inicial]

Inversión inicial Punto de Venta Billete Físico		
Concepto	Costo	Durabilidad o periodicidad
Un equipo de Computo		
Línea de Teléfono e Internet		
Lector de código de barras y QR		
Impresora y/o multifuncional		
Caja fuerte		
Renta y servicios del Local		
Equipamiento de seguridad		
Salario del Personal		
Adecuación e imagen del Local		
Seguros		



Otros gastos		
Total		

11. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA PUBLICIDAD

- Los Organismos de Venta podrán realizar la publicidad y promoción en los puntos de venta de su territorio previa autorización de la Lotería Nacional.
- Lotería Nacional, entregara material POP a los Organismos de Venta autorizado.
- Lotería Nacional realizará campañas publicitarias a nivel local, regional y nacional en apoyo a la comercialización de los productos Institucionales.
- Los organismos de venta podrán desarrollar campañas de publicidad propias para promocionar los productos de la Lotería Nacional, dirigidos a los clientes potenciales de sus respectivos territorios, siempre en el marco de la normatividad aplicable y con base en el Manual de Identidad Gráfica de la Entidad.

12. INGRESOS BRUTOS ESPERADOS

[Describir el monto de las ventas esperadas a efecto de valorar la conveniencia del negocio]

Ejemplo: **ESTADO DE RESULTADOS MENSUAL DE UN O.V.F.**

Concepto	Tipo de Organismo	Mínimo de Ventas	Máximo de Ventas
Promedio de Ventas brutas	O.V. Chico	\$75,301	\$343,920
Promedio de Ventas brutas	O. V. Mediano	\$1,598,769	\$2,053,085
Promedio de Ventas brutas	O.V. Grande	\$7,509, 634	\$42,119, 789



ELEMENTOS DEL ESTADO DE RESULTADOS MENSUALES	
Ventas	
Costo de Ventas	
= Utilidad Bruta	
Gastos de Operación	
Otros Gastos	
= Utilidad Antes de ISR	
Impuesto ISR	
= Utilidad Neta	

EJEMPLO DE TABLA SIMPLE DE SEGUIMIENTO DE VENTAS MENSUALES

MES	ENERO						
TIPO DE SORTEO	DOTACION DE BILLETES	MONTO DE DOTACIÓN	VENTA DE BILLETE	MONTO DE VENTA	DEVOLUCIÓN DE BILLETES	MONTO DE DEVOLUCIÓN	VENTA NETA TOTAL
MAYOR							
SUPERIOR							
ZODIACO							
ZODIACO ESPECIAL							
ESPECIAL							
GSESP							
MAGNO							
GORDO							
TOTAL							

13. OTRAS CONSIDERACIONES:

- I. La relación comercial entre Lotería Nacional y sus Organismos de Venta de billete tradicional, se formaliza a través de un Contrato de Comisión Mercantil en donde se pone a disposición el billete en consignación, para el caso del billete no comercializado este podrá ser devuelto de acuerdo a los horarios establecidos en las políticas para tal efecto.



- II. Con la finalidad de agilizar la curva de aprendizaje respecto a los procesos institucionales, así como coadyuvar en el éxito de tu negocio, la Lotería Nacional proporcionara antes de inicio de operaciones, al Titular y administrador del Organismo de Venta, la capacitación de inducción a la Entidad, sobre la operación e interrelación de los procesos del Organismo de Venta con Loteria, en los siguientes temas:
- a) Que es la Lotería Nacional
 - b) Áreas con las que interactúa el Organismo de Venta.
 - c) Productos de la Lotería Nacional
 - d) Operación del Organismo de Venta
 - e) Comercialización y venta del Producto.
 - f) Proceso de dotación de billetes por sorteo
 - g) Devolución del billete no comercializado.
 - h) Pago de sorteos dotados, remesas de premios y reintegros.
 - i) Pago de incentivos a organismos de venta y billeteros
 - j) Pago de premios a clientes.
 - k) Relación con vendedores de billetes.
 - l) Contabilidad.

Nota: Esta plantilla es informativa más no limitativa para la presentación del tipo de negocio.

14. REQUISITOS PARA OBTENER UNA AGENCIA DE LOTERIA NACIONAL CON TERMINAL DE “PRODUCTOS ELECTRÓNICOS”

PERSONAS FÍSICAS

1. COPIA DE CEDULA DE IDENTIFICACIÓN FISCAL CON REGIMEN DE OBLIGACIONES ACTUALIZADO
2. COPIA DE IDENTIFICACIÓN OFICIAL, PODRÁ SER UNA DE LAS SIGUIENTES:
 - ✓ CREDENCIAL DE ELECTOR VIGENTE
 - ✓ PASAPORTE
 - ✓ CÉDULA PROFESIONAL
3. COPIA DEL COMPROBANTE DE DOMICILIO PARTICULAR [CON ANTIGÜEDAD MAXIMA DE 3



MESES), PODRÁ SER UNO DE:

- ✓ TELÉFONO
- ✓ LUZ
- ✓ PREDIO
- ✓ GAS NATURAL
- ✓ AGUA

4. COPIA DEL COMPROBANTE DEL DOMICILIO DEL NEGOCIO (CON ANTIGÜEDAD MÁXIMA DE 3 MESES), PODRÁ SER UNO DE:

- ✓ TELÉFONO
- ✓ LUZ
- ✓ PREDIO
- ✓ GAS NATURAL
- ✓ AGUA

5. PARA AQUELLAS AGENCIAS QUE REQUIERAN DE LA INSTALACIÓN DE UNA ANTENA SATELITAL DENOMINADA V-SAT PRESENTARÁN DE MANERA OBLIGATORIA LA CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA INSTALACIÓN DE ANTENA (EN CASO DE QUE SEA REQUERIDO)

6. CUENTA DE CORREO ELECTRÓNICO (E-MAIL)

7. UNA FOTOGRAFÍA DEL TITULAR

8. UNA FOTOGRAFÍA DEL FRENTE DEL NEGOCIO DONDE MUESTRE EL GIRO EN CASO DE SER ACEPTADO COMO COMERCIALIZADOR Y/O AGENTE DE LOTERÍA NACIONAL, DEBERÁ ADEMÁS CUMPLIR CON LO SIGUIENTE:

9. FIRMA DEL CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL

10. GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO ([FIANZA](#))

NOTA: TODOS LOS REQUISITOS ANTES MENCIONADOS DEBERÁN SER ENTREGADOS UNA VEZ QUE LA SUBDIRECCIÓN REGIONAL CORRESPONDIENTE HAYA ANALIZADO Y EVALUADO LA RENTABILIDAD DEL PUNTO DE VENTA. EN CASO DE CONTAR CON LA DOCUMENTACIÓN ANTERIOR DEBERÁ COMUNICARSE A LA SUBDIRECCIÓN REGIONAL CORRESPONDIENTE PARA INICIAR SU TRÁMITE.



PERSONAS MORALES

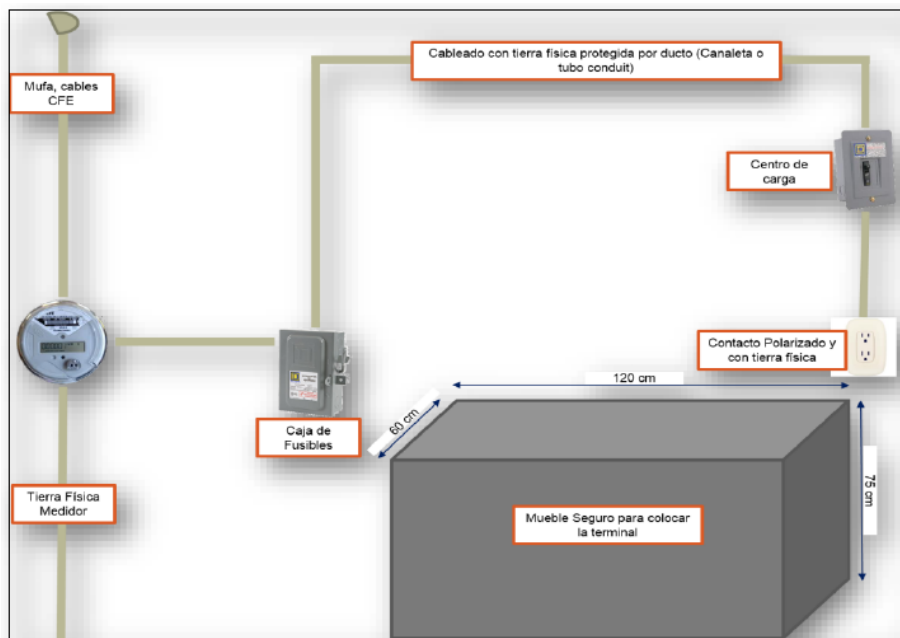
1. COPIA DE CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL CON REGIMEN DE OBLIGACIONES ACTUALIZADO
2. COPIA DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:
 - ✓ ACTA CONSTITUTIVA
 - ✓ PODER DEL REPRESENTANTE LEGAL
 - ✓ IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL
 - ✓ [CREDENCIAL DE ELECTOR, O PASAPORTE, CÉDULA PROFESIONAL VIGENTE]
3. COPIA DEL COMPROBANTE DE DOMICILIO FISCAL [CON ANTIGÜEDAD MAXIMA DE 3 MESES], PODRÁ SER UNO DE:
 - ✓ TELÉFONO
 - ✓ LUZ
 - ✓ PREDIO
 - ✓ GAS NATURAL
 - ✓ AGUA
4. COPIA DEL COMPROBANTE DEL DOMICILIO DEL NEGOCIO [CON ANTIGÜEDAD MAXIMA DE 3 MESES], PODRÁ SER UNO DE:
 - ✓ TELÉFONO
 - ✓ LUZ
 - ✓ PREDIO
 - ✓ GAS NATURAL
 - ✓ AGUA
5. PARA AQUELLAS AGENCIAS QUE REQUIERAN DE LA INSTALACIÓN DE UNA ANTENA SATELITAL DENOMINADA V-SAT PRESENTARÁN DE MANERA OBLIGATORIA LA CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA INSTALACIÓN DE ANTENA [EN CASO DE QUE SEA REQUERIDO]
6. CUENTA DE CORREO ELECTRÓNICO [E-MAIL] DE LA PERSONA MORAL Y EL REPRESENTANTE LEGAL.
7. UNA FOTOGRAFÍA DEL REPRESENTANTE LEGAL.
8. UNA FOTOGRAFÍA DEL FRENTE DEL NEGOCIO DONDE MUESTRE EL GIRO EN CASO DE SER ACEPTADO COMO COMERCIALIZADOR Y/O AGENTE DE LOTERÍA NACIONAL, DEBERÁ ADEMÁS CUMPLIR CON LO SIGUIENTE:



9. FIRMA DEL CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL
10. GARANTIA DE CUMPLIMIENTO [[FIANZA](#)]

NOTA: TODOS LOS REQUISITOS ANTES MENCIONADOS DEBERÁN SER ENTREGADOS UNA VEZ QUE LA SUBDIRECCIÓN REGIONAL CORRESPONDIENTE HAYA ANALIZADO Y EVALUADO LA RENTABILIDAD DEL PUNTO DE VENTA. EN CASO DE CONTAR CON LA DOCUMENTACIÓN ANTERIOR DEBERÁ COMUNICARSE A LA SUBDIRECCIÓN REGIONAL CORRESPONDIENTE PARA INICIAR SU TRÁMITE. [DIRECTORIO DE LAS SUBDIRECCIONES REGIONALES.](#)

ESPECIFICACIONES DE INSTALACIÓN ELÉCTRICA PARA PUNTOS DE VENTA ELECTRÓNICOS:



El proceso para la instalación de puntos de venta electrónicos es independiente al que se realiza para la apertura de puntos de venta de billete físico [Tradicional]. Se deberá solicitar el apoyo para el acercamiento con el área correspondiente.