



## PEQUEÑOS NEGOCIOS SÓLO CAPTAN 30% DE LA DERRAMA ECONÓMICA POR REGRESO A CLASES

- *Inflación impacta compra de útiles escolares.*
- *Mercados públicos, alternativa para padres de familia.*

Sólo el 30 por ciento de la derrama económica que representa el regreso a clases, -es decir, 37 mil 500 millones de pesos de los 125 mil millones de pesos que se genera a nivel nacional -, llegará al comercio formal derivado de la competencia desleal que significa la informalidad, el ambulante y las grandes cadenas comerciales, aseguró Gerardo Cleto López Becerra, presidente del Consejo para el Desarrollo del Pequeño Comercio (ConComercioPequeño SC).

En conferencia de prensa, el dirigente empresarial dijo que para los pequeños establecimientos que están directamente relacionados con escuelas y colegios como son papelerías, librerías, café internet, transporte escolar, cooperativas, venta de uniformes, tiendas de abarrotes y negocios de comida, se ha multiplicado la instalación de nuevos puestos informales lo que merma las ganancias que dejaba esta temporada en años anteriores a la pandemia.

El representante de los comerciantes en pequeño también dijo que la merma en las ventas es un fenómeno que afecta tanto los pequeños establecimientos ubicados en colonias y barrios como los negocios establecidos al interior de los mercados públicos, que en su conjunto a nivel nacional suman cerca de un millón de giros mercantiles.

### INFLACIÓN HACE ESTRAGOS

Gerardo Cleto López también habló del incremento en los costos que ha registrado la comercialización de útiles escolares y que ello representa uno de los principales obstáculos para completar las listas solicitadas en los planteles educativos.

En el 2019 el paquete de artículos básico podía comercializarse hasta en \$150 pesos. Hoy el mismo paquete no puede comercializarse en menos de 300 pesos, lo que representa un incremento de más del 100 por ciento.

PAQUETE BÁSICO DE ÚTILES	COSTO 2019	COSTO 2024	PORCENTAJE DE INCREMENTO
5 Cuadernos profesionales (económicos), paquete de plumas y lápices, goma, sacapuntas, caja de colores, juego de reglas, lápiz adhesivo, papel y plástico para forrar.	\$150.00	\$300.00	100

Además, se tendría que agregar los incrementos en los precios de productos básicos, transporte y ropa calzado, así como la adquisición de cubre bocas y gel antibacterial, productos que se han hecho indispensables para la asistencia en las clases presenciales.

Finalmente, consideró oportuno tomar en cuenta que para los padres de familia que han optado por la educación particular, el gasto promedio por hijo para este inicio de clases, está por arriba de los 10 mil pesos para cubrir la inscripción, mensualidad, uniformes, paquete de útiles escolares y transporte.

“Lastimosamente, para los padres de familia que requieren del sistema particular de educación, no existen apoyos oficiales ni gubernamentales”, afirmó.

## **MERCADOS PÚBLICOS, GRAN ALTERNATIVA PARA PADRES DE FAMILIA.**

Por su parte, Alberto Vargas Lucio presidente del Movimiento Nacional del Contribuyente Social AC. (MONACOSO) -organización que agrupa a locatarios de mercados públicos-, afirmó que los mercados son una gran alternativa para los padres de familia que buscan precio, calidad y buen servicio, pues en ellos hay giros que se dedican a la venta de artículos escolares, mochilas, zapatos y tenis, uniformes e incluso coretes de pelo.

“Pese a carecer de publicidad, los locatarios de los mercados públicos han logrado mantener sus precios a la baja para ser competitivos con las grandes cadenas comerciales o los ambulantes que se establecen en sus inmediaciones”, dijo el dirigente de los comerciantes.

Por último, Alberto Vargas hizo un llamado a los padres de familia a mantener el consumo local en barrios y colonias de las comunidades y “no dejarse llevar por ofertas gancho o publicidad engañosa” pues los niños y jóvenes estudiantes no necesitan artículos de marca para estudiar, sino de calidad y durabilidad.

oo000oo

### **REDES SOCIALES**

 Con Comercio Pequeño



concomerciopeque@gmail.com



gerardo\_lopez77@hotmail.com



@concomerciopeq



5566808211



5530135286

### **Contacto prensa:**



\*Alejandro Durán  
55-3446-7248

\*Carlos Villalobos  
55-1043-2669