



Fin de clases: Festivales y graduaciones impulsan ventas de hasta 60% en negocios pequeños

- *Los giros más beneficiados son preparación de alimentos, florerías, joyerías, venta calzado y vestido; decoración así como renta de salones de fiesta.*
- *“El fin del ciclo escolar es un auténtico tanque de oxígeno para millones de negocios pequeños y familiares a lo largo del país”: Gerardo López, presidente de CONCOMERCIO y la Empresa Familiar.*

Las clases del presente ciclo escolar culminarán el próximo 16 de julio, por lo que ya comenzaron los preparativos para los festivales de fin de curso y graduaciones, las cuales representan un alivio para los negocios de menor tamaño, ya que podrían reportar incrementos de ventas de hasta 60 por ciento, estimó la organización Consejo para el Desarrollo del Pequeño Comercio y la Empresa Familiar (CONCOMERCIO).

El presidente de la organización, Gerardo Cleto López Becerra, dijo que en las próximas semanas, padres de familia, estudiantes y profesores de los diferentes niveles de educación llevarán a cabo la planeación de las fiestas y ceremonias con motivo del fin de clases, lo cual incluye desde bailables, alimentación, decoración y demás actividades.

“La festividad que ocurre con los chicos que concluyen su etapa a nivel preescolar, primaria, secundaria, preparatoria y universitario es motivo justamente de una mayor activación en los giros que tienen como columna vertebral las celebraciones y las festividades”, comentó.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Educación Pública (SEP), el próximo 16 de julio terminará el ciclo escolar 2023-2024 para más de 24 millones 093 mil alumnos de escuelas públicas y particulares de preescolar, primaria y secundaria en México. Para el caso de alumnos de educación media superior y superior (cuya matrícula nacional es de más de 10 millones de estudiantes), el fin de clases ocurrirá en diferentes jornadas.

Gerardo López Becerra explicó que el fin de clases tiene un impacto económico diverso, condicionado por el nivel escolar, es decir, en el caso de estudiantes de educación básica (preescolar, primaria y secundaria), se identifica aumento de demanda en artículos como telas para disfraces, artículos decorativos de foamy; juguetes o artículos electrónicos para los egresados así como alimentos preparados y refrescos.

En el caso de alumnos de educación media superior y superior, el interés es diferente: Anillos para los egresados, bebidas alcohólicas, renta de toga y birretes, venta de esmoquin y vestidos de noche; renta de salones de fiesta y/o limosina, servicios de fotografía; entre otros.

López Becerra recordó que recurrentemente los productos y servicios son adquiridos en canales de distribución cercanos a las instituciones educativas, como las tradicionales “tienditas de la esquina” o abarrotes, así como mercados públicos.

Por ello, el empresario destacó que dichas celebraciones logran impactar positivamente en negocios pequeños de giros como preparación de alimentos, salones de belleza, barberías, joyerías, zapaterías, venta de ropa, decoración, abarrotes, entre otros, los cuales experimentan aumentos en sus ventas de entre 40 y 60 por ciento respecto a una temporada tradicional.

“La actividad escolar en México no sólo tiene ver con el tema educativo; por concentrar una población de más de 35 millones de estudiantes se ha convertido en un motor económico del país, y muestra de ello no sólo es la derrama económica que se reporta por el regreso a clases, sino por los festivales y graduaciones que representan un auténtico tanque de oxígeno para millones de negocios pequeños y familiares a lo largo y ancho del país”, afirmó.

El dirigente de CONCOMERCIO exhortó a los padres de familia y demás involucrados en las celebraciones a que procuren adquirir sus productos y servicios en establecimientos formales, con el objetivo de obtener garantía y calidad en cada una de sus compras.

“Felicitamos a todos los chicos, a todos los jóvenes que están concluyendo su etapa y que pasan al siguiente nivel, con ello, marcamos nosotros la celebración por el aumento en la demanda de productos y servicios relacionados a las festividades”; comentó.

REDES SOCIALES

 Con Comercio Pequeño



concomerciopeque@gmail.com



gerardo_lopez77@hotmail.com



@concomerciopeq



5566808211



5530135286

oo00oo

Contacto prensa

**Alejandro Durán*

55-3446-7248

**César Quilimaco*



www.nimbus.mx



Tel. 55 63 81 51 06

