

Los útiles escolares llegarán con aumentos superiores al 50%

15/01/2021

Luego de un año negativo en cuanto a ventas, desde la Cámara de Librerías de Mendoza advirtieron que **los artículos escolares del ciclo lectivo 2021 llegarán con un incremento que superará el 50%, respecto al año pasado.**

Además, desde el sector manifestaron “estar atravesando un momento de mucha incertidumbre por la no confirmación de clases presenciales, lo que derivó en que **las escuelas todavía no enviaran sus listados oficiales**”.

“Antes, entre noviembre y diciembre, los colegios privados, sobre todo, traían sus listas con los materiales del ciclo lectivo posterior. En la actualidad, son contados con los dedos de la mano los establecimientos que ya elaboraron sus listas”, dijo Gustavo Fernández, titular de la Cámara de Librerías y Juguetería de Mendoza.



Otra de las preocupaciones que aducen desde las librerías es que **en el 2020, muchos padres entregaron sus cajas con los útiles escolares solicitados, los mismos no fueron utilizados** durante el año ya que sólo asistieron a clases presenciales una semana, por lo que “**es probable que muchos de esos elementos sean utilizados ahora, por ende, las ventas pueden llegar a sufrir una importante baja**”.

Exigen clases presenciales

A pesar de que **la Nación confirmó que el regreso a las aulas dependerá de cada provincia, en Mendoza hay mucho hermetismo al respecto**, las autoridades del gobierno escolar aseguraron que la intención es tener a los chicos en las aulas, pero hoy están pendiente de lo que ocurre con la situación sanitaria reinante.

Frente a ello, desde la Cámara enviaron un comunicado al Gobernador solicitando la presencialidad en las aulas a modo de poder reactivar el mercado escolar.

“En diciembre enviamos una nota al mandatario apoyando la gestión, las decisiones tomadas durante la pandemia y solicitando el regreso de las clases presenciales. **Las pérdidas económicas que ha sufrido el sector ronda el 50% y no se podría soportar un año como el que pasó**”, expresó el empresario.

Sin un plan B

Más allá de los aumentos de precios y de si habrá o no clases presenciales, los dueños de las librerías refirieron que fue un año durísimo y que, en muchos casos, **tuvieron que reinventarse para subsistir**.

Hace diez años, Rodrigo Grabina apostó a una librería. Durante todo ese periodo fue su sostén económico, sin embargo, el 2020 las cosas no fueron como las que deseaba.

“Tuvimos que afrontar costos interesantes, ya en noviembre-diciembre los útiles se compran de acuerdo con listados

enviados por las escuelas y luego se comercializa, y por la pandemia nos quedamos con muchas cosas en stock”, dijo el joven.



La ausencia de clases presenciales hizo que los comercios se quedaran con mucha mercadería en stock

Frente a la realidad vivida y teniendo en cuenta que los chicos no iban a asistir a los establecimientos, **Grabina apeló y subsistió gracias a su plan B que fueron las fotocopias de las tareas.**

“En un kiosco, los cigarrillos no dejan mucha ganancia y, en una librería, las fotocopias tampoco, sin embargo, fue tanta la demanda que tuvimos que logramos subsistir con ese servicio, obvio no tuvimos ganancias, pero sí sirvió para no cerrar el comercio”, manifestó.

Fuente: El Sol