



México, D. F. a 4 de enero de 2012.

Boletín de Prensa: 86

DÍA DE REYES 2012

Los festejos de la temporada decembrina, se extienden para concluir con el Día de Reyes, representando el último esfuerzo del consumidor tras el fin de año y la última oportunidad de la temporada de obtener ventas altas para el comercio dedicado a los juguetes principalmente.

Con el fin de tener un panorama sobre cómo se desarrollará comercialmente la temporada, el área de **Comunicación e imagen de la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo en Pequeño de la Ciudad de México** realizó un estudio sobre el comportamiento del consumo de los Reyes Magos.

1. PREFERENCIAS DE JUGUETES EN DÍA DE REYES.

1.1. El festejo se caracteriza por la tradición de recibir juguetes, por lo que de acuerdo al estudio el tipo de juguetes que se pedirán en Día de Reyes serán:

- **22% Celulares, tabletas electrónicas y sus accesorios.**
- **21% Juguetes de ruedas como bicicletas, patines, patinetas...**
- **15% Consolas de videojuegos.**
- **18% Muñecas.**
- **8% Didácticos.**
- **5% Juegos de Mesa.**
- **1% Juguetes tradicionales como canicas, yoyos, trompos, carritos de madera, muñecas de tela...**
- **10% No contesto, no sabe.**

1.2. Los Reyes Magos tendrán diferentes presupuestos, de tal forma que su gasto será:

- **63% De mil a 3 mil pesos.**
- **35% Menos de mil pesos.**
- **2% De 3 mil a 5 mil pesos.**
- **0% Más de 5 mil pesos.**



1.3. Los Reyes Magos, guiados por la necesidad de encontrar el regalo solicitado y por otro lado por la factibilidad económica, nos indicaron que buscaran los regalos de la siguiente manera:

- **39% Comercio informal** (Tianguis, mercados temporales, vía pública).
- **34% Tiendas departamentales, grandes comercio especializados.**
- **27% Comercio formal MIPYME.**

2. PANORAMA DEL PEQUEÑO COMERCIO Y LA TEMPORADA.

2.1. Para los comercios dedicados a la venta de juguetes y otros artículos relacionados a la temporada, la expectativa de ventas en comparación con el año pasado será la siguiente:

- **El 45% estima que las ventas aumentarán.**
- **Para el 43% las ventas serán iguales.**
- **El 6% considera que disminuirán.**
- **Otro 6% no sabe o no contestó.**

2.2. Desventajas a las que se enfrenta el pequeño comercio:

- **Uso de publicidad desde fechas previas por los grandes comercios, para atraer a los compradores.**
- **Esquemas de pago con planes de financiamiento con tarjetas de crédito. Esquema no muy accesible de ofrecer por parte los comerciantes de escala MIPYME.**
- **Vales de Despensa del Gobierno Federal y Empresas Privadas, condicionan las ventas a ciertos establecimientos.**
- **Reducción de ventas para el pequeño comercio de hasta el 80% por la acción del Comercio Informal (2011).**



2.3. Lugares de Informalidad en el Distrito Federal:

- Tianguis como los de Santa Martha, San Felipe, San Cosme, Santa Cruz Meyehualco, El Salado.
- En zonas como Eje Central de Izazaga a Eje 1 Norte, Tepito, Lagunilla.
- Tianguis navideños y de juguetes en explanadas, parques y calles, con tolerancia de las autoridades delegacionales como el de Buenavista, Alameda del Sur, Palacio de los Deportes.
- Instalaciones y alrededores de estaciones del metro como Taxqueña, Cuatro Caminos, Pantitlán, Chapultepec, Indios Verdes, Tacubaya, Observatorio, La Villa, Hidalgo, Pino Suárez, La Merced, Garibaldi, Lagunilla, Copilco, Universidad, Zapata, Chilpancingo entre otras, sin dejar de mencionar a los “vagoneros” que tienen presencia en todas las líneas.

3. PRODUCTOS DE MAYOR VENTA Y DERRAMA ECONÓMICA.

3.1. Productos de mayor venta en la temporada.

PRODUCTOS DE MAYOR VENTA	2012
Juguetes de Moda:	59%
Videojuegos portátiles:	52%
Consolas de videojuegos:	53%
Celulares, reproductores MP3, Ipods:	50%
CD's y DVD's (música, películas, videojuegos):	28%
Ropa:	32%
Muñecas:	35%
Juguetes pre-escolares:	29%
Juegos de Mesa, didácticos:	24%
Libros:	16%
Dulces:	31%
Bicicletas, patines:	37%
Computo (portátiles y tabletas):	46%

3.2. Derrama económica 2012 para el Día de Reyes:

- Mil 350 millones de pesos.
- De ellos 364 millones 500 mil pesos los captará el Comercio Formal MIPYME.



4. COMENTARIOS FINALES:

Para esta temporada:

- **Los juguetes más populares serán los tecnológicos.**
- **El promedio de gasto será de \$1,500.**
- **El comercio informal y las tiendas departamentales acapararán las ventas de esta temporada.**
- **Se espera un aumento en ventas que lleve la derrama económica a los Mil 350 millones de pesos.**

Esta fecha, aunque se caracteriza por el aumento de ventas; al pequeño comercio le resulta complicado enfrentarse por un lado a la alta presencia publicitaria y estrategias comerciales de los grandes comercios, que motivan la compra con promociones desde meses antes, acaparando las ventas; y por otro lado, al comercio informal que aumenta considerablemente en tianguis y mercados de temporada en la vía pública, fomentados y tolerados por las autoridades, donde se ofrecen juguetes de dudosa procedencia y calidad, a precios muy por debajo de los costos reales. Estas condiciones adversas resultan en afectaciones a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), como la pérdida de dinamismo de la economía interna, deterioro de la posición en el mercado de este sector y la peor consecuencia, la disminución de los empleos formales que generan.

En consecuencia, convocamos a los Reyes Magos a comprar en comercios establecidos en el Distrito Federal, pues la oferta de productos de las microempresas, hará muy felices no solo a los niños, sino a las muchas familias que dependen de la conservación de estos empleos.

Asimismo y como un buen propósito de inicio de año, recomendamos a los Reyes Magos preferir los productos que ofrecen las microempresas de nuestros barrios y colonias, para que estas continúen modernizándose, fortaleciendo su dinamismo económico, creciendo y generando empleos.

