CCL: Ventas retail sumarán S/14 000 millones en navidad con alta demanda por la tecnología

La industria del retail moverá **S/ 14 000 millones** en esta campaña navideña, lo que significará un crecimiento de **5 %** respecto a la temporada del año pasado, en el que se espera una alta demanda de regalos tecnológicos, informó **Leslie Passalacqua**, presidente del **Gremio Retail y Distribución** de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

"*El resultado de esta campaña da equilibrio a este segundo semestre el cual ha sido un tanto oscilante en las ventas. Por ello, este 2024 representa, para nuestro sector, un panorama un poco más estable en comparación con años anteriores*", comentó la representante gremial.

Como se dijo, la **tecnología** será la categoría de mayor preferencia en esta campaña, pues los consumidores optarán por smartphones, tablets, computadoras portátiles y videojuegos, siendo estos productos "los reyes en ventas".

"*Luego siguen las prendas de vestir, calzado y accesorios, especialmente debido al cambio de temporada, pues se espera un verano 2025 más caluroso. Los juguetes son también productos con mucha demanda y las marcas guardan sus novedades para esta época*", comentó Passalacqua.

Respecto a los **electrodomésticos**, refirió que las marcas estarán enfocadas en el tema de hogar con aparatos funcionales y decorativos. En lo que se refiere al deporte, belleza y cuidado personal, estos rubros han venido ganando un mayor espacio en las ventas, pues los consumidores, de todas las edades, buscan cuidar su imagen con bienestar y la salud.

TICKET DE COMPRA

Respecto al gasto por persona, la representante gremial espera que los montos no se reduzcan en esta campaña como se dio en el 2023, a la espera de superar el ticket promedio registrado en el 2022, que osciló entre los **S/ 250 y S/ 300.**

"*No obstante, los consumidores peruanos siguen siendo cautelosos y buscarán optimizar sus gastos. La tendencia hacia la búsqueda de ofertas y descuentos se mantendrá, y muchos consumidores priorizarán experiencias y regalos más personalizados*", afirmó.

FACTORES QUE IMPULSAN EL DINAMISMO RETAIL

Asimismo, Leslie Passalacqua explicó que el buen dinamismo de las ventas retail para esta Navidad se debe a diversos factores. Uno de ellos y el principal, es el "efecto arrastre" de campañas previas como el **Black Friday y los Cyber Days**, lo que ha generado expectativas positivas motivando la compra.

Añadió que influyó también la apertura y expansión de tres centros comerciales, lo que ha garantizado la afluencia de visitas, así como una mayor variedad de productos y servicios. Este es el caso de **Power Center Km 40 y Boulevard Punta Mar**, inaugurados este mes en el sur chico. También se espera la apertura del Parque La Molina, un mall que llega con conceptos retails, restaurantes y entretenimiento.

"*A ello se suma la inversión de las marcas en tecnología; y la mayor implementación de Inteligencia Artificial en centros comerciales para la atención al cliente, a fin de mejorar la experiencia de compra del consumidor*", refirió Leslie Passalacqua.

Por otra parte, señaló que el pago de las gratificaciones

también contribuyó a este dinamismo, pues este ingreso adicional para muchos hogares se traduce en un mayor poder adquisitivo e impulso al consumo.

LEE MÁS:

CCL: Norma del Congreso vulnera derechos del consumidor

CONOCE NUESTRO TIKTOK:

@camaracomerciolima ¿Los peruanos aman la cerveza? Conoce cómo es la importación de licores en el Perú. #camaracomerciolima #viralperu #cerveza #economiaperuana ♬ sonido original – Cámara de Comercio de Lima