Industrias frente al verano: expectativas, cómo dinamizar ventas y oportunidades de inversión

Aunque se espera que en el **verano 2024** se registre un calor agobiante, las altas temperaturas no ayudarían a calentar las ventas esperadas de los diferentes rubros de negocios del país en esta temporada del año, debido a la actual coyuntura económica. Ante este panorama, conversamos con los representantes de los **Gremios de Indumentaria y de Electrodomésticos** de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), así como con la **Asociación Peruana de Parques de Atracciones (Asppa)**, sobre sus expectativas de comercialización en la campaña de verano, así como sobre las estrategias para tratar de dinamizar sus ventas en esta temporada y de las oportunidades de inversión que se presentan en sus respectivos mercados.

Lee también: Negocios de verano: ¿Qué expectativas se tienen para la temporada?

Indumentaria

En el caso del **sector confecciones**, el Gremio de Indumentaria de la CCL proyecta que la comercialización en valor de prendas entre los meses de enero a marzo del próximo año, respecto a similar periodo de 2023, se mantendría en promedio “flat” o similar, dándose solo en el caso de algunas empresas del sector un incremento en sus ventas de hasta un **5%.**

En esa línea, el presidente del referido gremio, **Luis Antonio Aspíllaga**, refiere que, por la coyuntura económica, el sector

tendría que mantener los **precios ajustados** a la inflación en el verano, aunque conseguirlo será difícil.

Sin embargo, considerando que la comercialización del verano representa entre el **20 % y 25%** de la venta anual del referido sector, Aspíllaga indica que las empresas de indumentaria deben apostar, en busca de dinamizar sus ventas, por tener un stock mínimo y "materiales a la mano" para poder reaccionar a la demanda de los consumidores y a los cambios radicales de la temporada; asimismo deben contar en su oferta con prendas ligeras de algodón y materiales frescos.

> *"Deben tener en cuenta que se espera tener un verano 2024 muy caluroso y que hoy contar con un inventario amplio es peligroso por el alto costo de dinero que implica", añade.*

Electrodomésticos

Por su parte, el **sector de electrodomésticos** espera, "en un escenario realista", que sus ventas en el primer trimestre del año versus similar periodo de 2022 sean iguales o registren una caída del **2 %**, señala el representante del Gremio de Comerciantes de Artefactos Electrodomésticos de la CCL y gerente general de Imaco, **Carlos Mujica**.

> *"La información que tengo es que el último Cyber ha sido bueno, Y, por ende, pensamos que ya en diciembre debería haber un poco de recuperación respecto a meses anteriores", menciona.*

Asimismo, Mujica resalta que confía en que las ventas de la campaña de verano, que pesa alrededor del **20 %** de la comercialización anual del sector, se vea beneficiada por el impacto del **fenómeno de El Niño**, pues el aumento de la temperatura ayudaría a la comercialización de ventiladores, enfriadores de aire, aire acondicionado, refrigeradoras y congeladoras.

“La demanda será directamente proporcional al incremento de la temperatura. Pero también se beneficiará la venta de los artefactos relacionados con la preparación de bebidas, como las licuadoras, los extractores de jugos, exprimidores, entre otros. Y también habrá demanda por los hervidores, porque el consumidor puede hacer infusiones y luego dejarlas enfriar para tomarlas después. Asimismo, cuando hay calor, hay gente a la que también le gusta tomar bebidas calientes para asimilar y neutralizar el incremento de la temperatura”, agrega.

Ante el escenario que se presentará, resalta el representante del Gremio de Comerciantes de Artefactos Electrodomésticos de la CCL, la temporada de verano se convierte en una buena oportunidad para los emprendedores que quieran iniciar un negocio de venta de **artefactos eléctricos.**

“Sin embargo, deben considerar hacer un estudio de mercado para conseguir la ubicación adecuada y los proveedores adecuados”, advierte.

¿Con cuánto **capital** podría un emprendedor iniciar un negocio en el sector de electrodomésticos? Mujica señala que eso dependerá de si cuenta con un local propio o alquilado, del tamaño del negocio y del mix de electrodomésticos a ofertar.

“Si bien en los últimos años se ha visto que este sector ha sido rentable, actualmente viene siendo afectado por la coyuntura económica. Esto ha hecho que haya más competencia y los precios bajen. Por lo tanto, los márgenes son menores”, indica.

No obstante ello, Carlos Mujica recomendó a los emprendedores a que se animen a invertir en este sector, definir quiénes serán sus socios comerciales y apostar por comercializar **artefactos eléctricos** que tengan una óptima relación precio-

calidad, una buena rotación y, también, garantía.

Sector entretenimiento

Por su parte, la presidenta de la Asociación Peruana de Parques de Atracciones (Asppa), **Cecilia Chávez**, considera que, entre los meses de diciembre de 2023 y marzo de 2024 versus la misma temporada del año anterior, la venta de los centros de entretenimiento del país podría disminuir en más de **10%**, al mismo ritmo del comportamiento del **ticket de compra promedio.**

> *"En el año, el sector venía golpeado por los conflictos sociales y la coyuntura, pero ya en el mes de julio se dio una caída mayor. Actualmente. hay una crisis muy grande en la afluencia de los visitantes, ya que cuando hay recesión lo primero que se corta en la cadena de pago es lo que no es de primera necesidad y el entretenimiento justamente tiene apogeo cuando el país tiene una estabilidad y ahorro", explica.*

Sin embargo, **Cecilia Chávez** destaca que confía en que la comercialización del sector logre mejorar y, para ello, piden a las autoridades trabajar en generar confianza en el empresariado, así como mayor empleo y estabilidad económica y política.

¿Hay oportunidad para que los emprendedores puedan invertir en el sector, pese a la coyuntura? Cecilia Chávez refiere que sí, principalmente con el ingreso de negocios de entretenimiento en los centros comerciales, ya que de alguna manera el público está asegurado.

> *"El capital a invertir dependerá mucho de la ubicación, ya que, en los centros comerciales, si bien es cierto ofrecen el flujo, tienen alquileres altos y la rentabilidad dependerá muchísimo del lugar y de la afluencia a la zona donde se coloque", menciona, tras resaltar que en el sector se viene*

tendiendo a apostar por estancias de desgaste físico, es decir, donde los niños puedan canalizar su energía como saltarines, piscinas de pelotas, entre otros.

“Lo que deben tener en cuenta los emprendedores que apuesten por entrar al sector es la seguridad de su público y, asimismo, saber que el flujo en entretenimiento se concentra en seis meses al año”, puntualiza.

LEER MÁS:

Conoce las claves para potenciar tu negocio este verano