

Mypes y campaña escolar con perspectivas optimistas

La campaña escolar es la más importante del inicio del año para los negocios, por lo que es clave que los emprendedores se preparen para maximizar sus oportunidades de comercialización. Es que esta temporada impacta en la compra de útiles, uniformes escolares y productos tecnológicos.

El presidente del Gremio Pymes de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), **Rodolfo Ojeda**, estima que las micro y pequeñas empresas (mypes) aumentarán sus ventas entre un 8 % y un 12 % en la referida campaña respecto a la del 2024. Esto significaría que registren ingresos entre los S/ 800 millones y S/ 1 200 millones.

“En Lima, el movimiento será fuerte porque concentra una gran parte de la población y los colegios suelen tener mayores exigencias, especialmente en materiales tecnológicos y libros especializados. Las mypes que apuesten por calidad y rapidez de entrega tienen mucho por ganar”, señala Ojeda.

En las regiones del norte, centro, sur y oriente del país, el representante de la CCL explica que la demanda está centrada en útiles básicos y uniformes. Sin embargo, en ciudades como Trujillo, Arequipa y Cusco, la venta de dispositivos tecnológicos sigue en aumento.

CANASTA ESCOLAR: COSTOS Y TENDENCIAS

Según el presidente del Gremio Pymes, el costo de la canasta escolar este año estará entre S/ 300 y S/ 450 por estudiante, dependiendo de la calidad de los productos y del tipo de colegio (pública o privada). Una canasta básica incluye mochila, cuadernos, blocks, lápices, lapiceros, borradores, colores, marcadores, folders, papelería, regla, tijeras y goma. En algunos casos, también contempla uniformes escolares

y calzado.

“En Lima, la tendencia apunta a un mayor consumo de tablets, laptops y mochilas ergonómicas, además de útiles básicos como cuadernos y lapiceros. Aquí, los padres suelen buscar productos de marca o con diseños más elaborados, especialmente en los sectores medios y altos”, refiere Ojeda.

En las regiones norte, centro, sur y oriente, el representante del Gremio Pymes indica que los útiles más demandados son los lápices, colores, papel bond y uniformes, aunque destaca que el acceso a tecnología también está en aumento.

“En Chiclayo, Piura y Arequipa, cada vez hay más demanda de tablets económicas para escolares. En la Amazonía, el desafío logístico impulsa la preferencia por productos locales y adaptables al clima”, añade.

TENDENCIA EN ÚTILES ESCOLARES

Por su parte, el presidente de la Asociación de Importadores Medianos de Mesa Redonda, Roberto Díaz, prevé un crecimiento del 5 % al 6 % en las ventas en la campaña escolar 2025, impulsada por la tendencia de usar las imágenes de los “capibaras” en mochilas, cartucheras, lapiceros, loncheras, entre otros.

“Los importadores han apostado por productos novedosos en colores y diseños. Sin embargo, hemos enfrentado dificultades con la Dirección General de Salud Ambiental (Digesa) que ha observado el ingreso de algunos productos”, precisa el empresario importador.

Asimismo, Díaz indica que el gasto promedio en útiles escolares en Mesa Redonda oscila entre S/ 150 y S/ 200.

“Cuando llegan nuevos modelos desde China, las ventas mejoran. Por ejemplo, actualmente se comercializan cajas con hasta 120 variedades de colores”, agrega.

UNIFORMES ESCOLARES

En tanto, la presidenta de la Asociación de Empresarios de Gamarra, Silvia Espinoza, estima que las ventas de uniformes escolares alcanzarán los S/ 500 millones, superando los S/ 300 millones registrados en el 2024. “Esperamos un crecimiento del 70 % en las ventas del sector textil vinculado a la campaña escolar”, señala.

Espinoza menciona que aproximadamente 3 300 empresas participan en la campaña escolar en Gamarra, generando alrededor de 20 000 empleos directos y 27 000 indirectos.

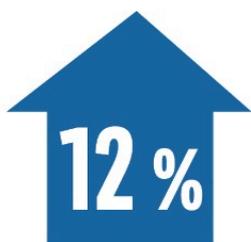
“Este año somos optimistas, por lo que ya tenemos el 60 % de nuestra capacidad productiva instalada en el emporio comercial de Gamarra”, añade.

Con relación al ticket de compra, la empresaria indica que el kit del uniforme escolar (camisa o blusa, pantalón o falda y medias) asciende a S/ 80; mientras que el kit escolar completo (camisa o blusa, pantalón o falda, medias y zapatos, además del buzo deportivo y zapatillas) varía entre los S/ 150 y S/ 200. Añade que los padres también adquieren complementos como gorros, para que sus hijos puedan protegerse del sol ante el caluroso verano; y kits de aseo.

CAMPAÑA ESCOLAR 2025

Mypes con perspectivas optimistas

La campaña escolar es la más importante del inicio del año para los negocios. Los emprendedores deben prepararse para maximizar sus oportunidades, ya que esta temporada impacta en la compra de útiles, uniformes y productos tecnológicos.



aumentarían las ventas en comparación con las de 2024



El costo de la canasta escolar por estudiante oscilará entre

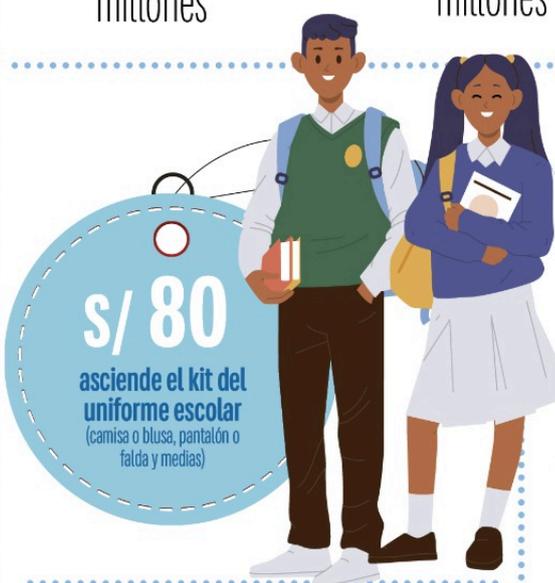
S/ 300 - S/ 450



Los “capibaras” en artículos escolares impulsará las ventas

Las ventas de los útiles escolares alcanzarían los:

S/ 800 millones → **S/ 1 200** millones



S/ 500 millones

registrarían las ventas de uniformes escolares

3 300

empresas participan en la campaña escolar en el emporio comercial de Gamarra

70 %

crecerían las ventas del sector textil vinculado a la campaña escolar

30 %

de los colegios privados mantendrá sus tarifas, mientras que el 70 % aplicará incrementos en pensiones escolares.



Incrementos mayores a la media se registran en distritos como Jesús María, Pachacámac, San Luis, Los Olivos y Ate.

*Fuente: Gremio Pyme, Educación al Futuro, Empresarios de Mesa Redonda y Gamarra

Elaboración: Dirección de Comunicaciones de la CCL

PENSIONES ESCOLARES

En cuanto a las pensiones escolares, Justo Zaragoza, director del grupo Educación al Futuro, señala que el 30 % de los

colegios privados mantiene sus tarifas, mientras que el 70 % aplicará incrementos.

En el 20 % de los casos, el incremento es de menos del 5 %; en el 29 % de colegios, los incrementos estarán en el rango del 5 % y 10 %, mientras que en el 14 % de colegios el incremento será de más del 10 %.

«El alza se debe a inversiones en infraestructura, equipamiento tecnológico, mobiliario y capacitación docente», explica el especialista.

En cuanto a las cuotas de ingreso, más del 90 % las mantiene invariables, e incluso algunos ofrecen descuentos o facilidades de pago. Solo se observa un pequeño incremento en casos donde el colegio cobra una cuota de ingreso equivalente a una o dos pensiones.

Sin embargo, Zaragoza advierte que la inseguridad también ha impactado en los costos. Debido al incremento de las extorsiones, los colegios han invertido en equipos, medidas de seguridad, lo que ha influido en el precio de las pensiones.

Respecto a la morosidad en las pensiones, el experto indica que, aunque ha disminuido desde la pandemia, aún supera el 40 %. En ese sentido, Zaragoza recomienda a los padres destinar el 25 % de su presupuesto familiar al pago de las mensualidades escolares.

«Se aprecia nuevamente que los mayores incrementos de pensiones, porcentualmente, se registran en aquellos colegios cuyas cuotas mensuales son las más bajas. Incrementos mayores a la media se registran en distritos como Jesús María, Pachacámac, San Luis, Los Olivos y Ate», comenta el experto.

Además, sostiene que el incremento promedio de pensiones, registrado por encima de la inflación, que cerró en 2.5%, se explica por los mayores costos en seguridad, mantenimiento de infraestructura, capacitación de docentes, renovación

tecnológica y sueldos de los maestros.

Como puede verse, la campaña escolar 2025 se presenta con expectativas positivas para las mypes y sectores comerciales claves. Mientras las ventas de útiles, uniformes y tecnología continúan en alza, los padres deberán considerar el impacto del incremento en pensiones privadas dentro de su planificación financiera.

LEE MÁS:

Campaña escolar 2025: mypes proyectan ventas de hasta s/ 1 200 millones

CONOCE NUESTRO TIKTOK:

@camaracomerciolima ¡ATENCIÓN! 🗓️ Estos son todos los feriados largos del 2025. 🎵🎶 #camaracomerciolima #viralperu #vacaciones #feriadolargo #derecholaboral #añonuevo2025 🎵 Blinding Lights – Instrumental – The Weeknd