

Previsión
del tercer
trimestre

1 Un 31% de los comerciantes de Castellón y del resto de la Comunitat espera, según el informe de Pateco de las Cámaras, espera elevar las ventas de julio a septiembre.

2 El 45,5% tiene en previsión, al menos, mantener el gasto de otros años y no recortar en la compra de género para sus establecimientos, síntoma, al menos, de la estabilidad del sector.

3 Un 69% de los empresarios del comercio minorista prevé, en el tercer trimestre del año, mantener precios. Un 21% los bajará todavía más; y solo el 9,8% piensa que los encarecerá.

el dato

SERVICIOS
CURIOSOSDESDE LA ENTREGA DE
PAQUETES POR DRONES
AL PROBADOR VIRTUAL

► **'CONTACTLESS' Y DRON.** El comercio siempre se ha caracterizado por la constante evolución e innovación, como consecuencia de la continua adaptación al nuevo consumidor, en constante cambio. Para Covaco, "es el campo de prueba de muchas de las tecnologías emergentes, como el pago 'contactless' o a través del móvil mediante la tecnología NFC, o el envío de las compras a domicilio mediante drones, que aunque suene a ciencia ficción ya se prueba en otros países.

► **SHOWROOMING.** Con el comercio electrónico han surgido también nuevos conceptos, como el 'showrooming' (mirar en la tienda y comprar en Internet) o el ROPO (Research On line - Purchase Off line: buscar en Internet y comprar en la tienda).

► **ANÁLISIS DE DATOS.** El Terminal Punto de Venta (TPV) está presente en casi todos los comercios castellanenses. "Esta tecnología permite al comercio analizar datos, aporta rapidez y seguridad en la venta y sirve de base para la toma de decisiones estratégicas, desde acciones de marketing al diseño del espacio de venta", indica Covaco.

► **PROBADOR VIRTUAL.** La tienda se vuelve cada vez más inteligente y eficiente, tal y como explica Covaco, "con estas tecnologías pero también con los probadores virtuales, cajeros autoservicio o las nuevas tecnologías para el diseño emocional ('eye-tracking', personalización de productos, asesoramiento en tienda, etc.)". También se hacen más grandes y alcanzan un mercado mayor, con comercio electrónico, móvil o 'social-commerce'.

SIETE MUNICIPIOS DE LA COSTA DAN SERVICIO ESPECIAL HASTA EL 30 DE SEPTIEMBRE

Los comerciantes acoplan sus horarios para el turista en verano

► Supermercados de alimentación también abren los domingos por la mañana

► Desde 2002 no se producen nuevas solicitudes para ampliar la apertura

NOELIA MARTÍNEZ
nmartinez@epmediterraneo.com
CASTELLÓN

El comercio castellanense se adapta a los nuevos tiempos, y no solo en tecnología, también en horarios, eso sí, fundamentalmente en municipios turísticos en la

época estival. Siete municipios tienen la declaración de interés turístico comercial y, por tanto, abren de lunes a domingo, independientemente de su superficie y de su sector, durante toda la campaña estival, para dar un mayor servicio a los veraneantes que acogen en estos meses.

MUNICIPIOS DE INTERÉS
TURÍSTICO COMERCIALAlcalá de Xivert
Benicarló
Benicàssim
Moncofa
Orpesa
Peñíscola
Vinaròs

Desde la Conselleria de Comercio confirman que no ha habido nuevas solicitudes desde hace ya 12 años, pues la última petición fue, en el 2002, de Vinaròs.

En localidades como Benicàs-

sim, los supermercados y tiendas de alimentación abren los domingos por la mañana; y tiendas de equipamiento personal o complementos o de artesanía, permanecen todo el día con las puertas abiertas, como por ejemplo ocurre en la localidad de Peñíscola.

Estas localidades autorizadas tienen permiso para dar estos servicios extra en verano (del 1 de julio al 30 de septiembre), pero también durante la Semana Santa (del domingo de Ramos al lunes de San Vicente). Son los ayuntamientos los que lo solicitan. ■

las experiencias

PEÑÍSCOLA

"Abrimos hasta la medianoche, hasta que ya no pasea nadie"

BARTOMEU ROIG



► Varios turistas recorren las tiendas del casco histórico.

"Hasta que deja de pasear la gente". Es la consigna que suele darse en buena parte de locales comerciales de Peñíscola, especialmente, los volcados en el turismo, en época estival. Tanto en el casco antiguo, como en la zona próxima a la playa venden recuerdos, camisetas y ropa de baño hasta la medianoche, desde el lunes hasta el domingo.

La presidenta de la Asociación de Comerciantes de Peñíscola, Isabel Guzmán, indica que estos horarios "se vienen dando hace años, marcados por nuestra condición de municipio turístico, pues el resto del año la actividad es muy inferior e, incluso, hay tiendas que cierran finalizada la temporada". "Con el esfuerzo de

ahora -añade-, muchos esperan subsistir el resto del año".

Guzmán incide en los hábitos de consumo: "Especialmente el turismo familiar, que suele aprovechar las horas del día para estar en la playa, reserva el paseo por las zonas comerciales al final de la tarde y la noche. Y hay quien pasea tras la cena". En puntos como el casco antiguo, el momento clave para la venta se concentra entre las 20.00 y las 22.00 horas. En septiembre, los horarios se adaptan progresivamente al descenso de visitantes, y en temporada baja solo abren unas horas en fines de semana y puentes. "Las que abren todo el año, con horario convencional, son minoría", dice. **Informa: Bartomeu Roig.**

BENICÀSSIM

"El turista compra alimentos y ropa de baño; 'souvenirs' ya no"

EVA BELLIDO



► Los artículos para la playa figuran entre los más solicitados.

Benicàssim ofrece en verano a sus turistas una variada oferta de tiendas de alimentación, desde pequeñas a grandes superficies, que abren incluso los domingos por la mañana, con gran afluencia de turistas. Lo que más se vende son artículos de playa, sobre todo, bañadores, esterillas, toallas... Sin embargo, la tradición del *souvenir* se ha ido perdiendo.

La vocal de la Asociación de Comercio y Servicios Profesionales de Benicàssim (ACOSERBE), Lydia Martín, explica que durante el mes pasado el balance es que "la mayoría de los comercios del casco urbano ha coincidido en que han disminuido las ventas respecto al año pasado y que julio ha sido un mes más flojo".

Respecto a los horarios turísticos especiales, explica que hay diversidad. "Hay comerciantes partidarios, un 70%, que se adapta a los horarios de los turistas; y el resto, no", señala. Martín explica que por la tarde muchos, en lugar de abrir a las 17.00 horas, lo hacen a las 18.00 horas, "puesto que la gente está en las playas y no sube casi nadie al pueblo. Así alargan la hora de cierre y, en vez de cerrar a las 20.00, la mayoría de los comercios que se adaptan cierran como mínimo a las 21.00 horas, tampoco mucho más, porque luego la gente ya sale a cenar". "De hecho, la hora punta de ventas suele ser entre las 19.30 y las 21.00 horas", concluye. **Informa: Eva Bellido.**