



La CNC dará inicio a la temporada navideña el próximo 20 de octubre FOTO: ARCHIVO

Nueva Navidad, la estrategia con la que el comercio busca adelantar ventas de fin de año

A partir de la próxima semana, el sector lanzará una campaña para incentivar que las personas anticipen sus compras, para lo cual el retail también partirá antes con las ofertas.

CARLOS ALONSO

—El comercio ha sido uno de los sectores más afectados por la crisis. En un año ha perdido 378 mil puestos de trabajo y 175.907 han estado acogidos a la Ley de Protección al Empleo. Con el objetivo de recuperar el terreno perdido, la **Cámara Nacional de Comercio (CNC)** junto a sus asociados decidieron iniciar una estrategia para adelantar las compras para las fiestas de fin de año.

Nueva Navidad se llamará la campaña que comienza el próximo martes 20 de octubre y busca que las personas

realicen sus compras de estas fiestas de manera anticipada y segura. Ese día se lanzará una guía práctica con recomendaciones tanto para los consumidores como para las empresas. La campaña tiene como foco que la compra sea segura, responsable y digital.

El presidente de la **CNC**, **Manuel Melero**, afirma que las empresas deben generar las condiciones para que no ocurran aglomeraciones al interior de las tiendas, priorizando los medios de pago digitales y la compra *online*, haciendo que el despacho sea rápido y eficiente.

Según explica, para evitar las aglomeraciones en las cajas se implementará un sistema de pagos móviles, es decir, habrá cobradores que se irán movilizándose por distintas partes de la tienda o de la fila que haya para agilizar el pago.

Para hacerlo efectivo, se recomienda el pago con tarjeta, ya sea débito o crédito. “Vamos a tener especial preocupación en los métodos de pago, ya que este es el principal foco de congestión”, acota Melero. También se bajará para que pueda pagar a través del sistema *webpay*.

Otra de las propuestas que trae esta guía es que las empresas del *retail* comiencen con sus ofertas, promociones y descuentos con anticipación, ya que de esa manera los consumidores podrán adelantar y programar sus compras. Para el comercio, esta es una de las mejores fechas para las ventas, por lo que esperan que la estrategia sea un impulso para sostener el empleo.

Melero llamó a las empresas, en general, a adelantar el pago de los aguinaldos para que las personas puedan contar con ese dinero para

“Siempre he argumentado que lo físico y lo online, lejos de ser enemigos, son extraordinarios aliados”.

LAUREANO TURIENZO
 Presidente de la Asociación Española del Retail



iniciar pronto sus compras.

COMERCIO POST PANDEMIA.

Para la presentación de esta guía y el lanzamiento de la campaña el martes próximo, la CNC invitó al presidente de la Asociación Española del Retail (AER), Laureano Turienzo, quien hablará sobre las nuevas tendencias del comercio y los canales de comercialización que habrá debido a la irrupción del Covid-19.

“En estos momentos, es verdad que los consumidores van menos a las tiendas físicas, pero estamos ante el mayor número de visitantes convertidos en compradores en la historia del *retail*”, afirma Turienzo.

Asevera que “los *retailers* deben ser conscientes de este nuevo fenómeno, y no obsesionarse con el tráfico en sus tiendas: durante mucho tiempo, seguramente años, no veremos las afluencias masivas que vimos en las tiendas físicas, pero eso no significa en absoluto que muchas tiendas no vayan a ser rentables: aho-

Promociones

Las empresas del retail anticiparán también las ofertas para que las personas compren con tiempo.

ra los consumidores que van a las tiendas, entran, tienen más o menos decidida la compra, porque la decidieron en sus hogares, por eso es clave que los *retailers* edifiquen un diálogo digital con los consumidores”.

Sobre el alza que ha tenido el comercio electrónico y su posible impacto en las tiendas presenciales, el experto sostiene que “siempre he argumentado que lo físico y lo *online*, lejos de ser enemigos, son extraordinarios aliados. Una cadena de tiendas es mucho más sólida si tiene un gran comercio electrónico”. 