

# San Valentín: ventas del sector retail crecerían 3%

Si bien la afluencia en los centros comerciales se ha reducido en enero de este año, se espera que las ventas del sector *retail* registren un crecimiento de hasta 3% en febrero impulsado por la campaña de **San Valentín**, informó la **Cámara de Comercio de Lima (CCL)**.

Parte de esa expansión se explica al uso de aplicativos móviles y *apps* el cual se ha ido incrementado año atrás año, donde los consumidores aprovechan los días previos para organizar sus compras vía *online* motivando a que las ventas aumenten.

- ▶ **Conoce el sistema dual en la formación profesional**
- ▶ **Exportaciones no tradicionales crecieron 4% en el 2019**
- ▶ **Aprueban lineamientos para cerrar sociedades inactivas**

“Las celebraciones por el **Día de San Valentín**, día del amor y la amistad, abarcan a todas las edades, desde *millennials* hasta mayores de 50 años. Todos estos consumidores potenciales generan una compra más fuerte en productos y servicios, pues la *app* facilita el tiempo del envío de obsequios de manera programada y por *delivery*”, precisó Leslie Passalacqua, presidenta del **Gremio de Retail y Distribución** de la **CCL**.

Destacó que los pedidos *online* de flores y de algunas ofertas,

como desayunos o cenas, son los más solicitados generando mayores ventas, extra a lo que registra un *retail* o *mall* en su canal tradicional.

## **Gastarán entre S/ 150 y S/ 250**

Respecto al gasto, Leslie Passalacqua afirmó que los peruanos destinarían entre S/ 150 y S/ 250 para la compra de obsequios, cifra similar a la campaña del año pasado. En el caso de un regalo más simbólico (cadenas, dijes, etc.) el monto disminuye entre S/ 30 a S/ 50.

Entre los productos con más demanda están las clásicas flores, globos, chocolates y bombones. A ello se suma otro obsequio de mayor valor como un perfume o una joya. Sin embargo, afirma que hay una fuerte tendencia por regalar un teléfono inteligente o producto tecnológico. “Muchas parejas regalan celulares de alta gama lo que amplía el universo de regalos tecnológicos”, precisó.

## **Pago con tarjeta**

Por otro lado, indicó que para el pago de estos productos y servicios, los consumidores prefieren mayormente el uso de la tarjeta (sea débito o crédito) alcanzando el 65 % de compras en el sector *retail*, en tanto el 35% restante es en efectivo. “En estas fechas la tarjeta se usa más en promociones de los comercios y descuentos en restaurantes”, anotó.

Añadió que las reservas para una cena romántica forman parte

de esta celebración, importante complemento como un *must* del día, pues de esta manera se promueve la visita a restaurantes en los *malls* animando a realizar adicionalmente más compras. “Por esta semana, la afluencia de público sube en los centros comerciales, tiendas y restaurantes ya que incluso llegan grupos de amigos para celebrar el día de la amistad”, anotó.