

El sector comercial no descansa

DIVERSOS ACTORES DE LA MOVIDA COMERCIAL LIMEÑA PROYECTAN GRANDES EXPECTATIVAS EN CLIENTELA Y VENTAS. AQUÍ SE EXPONEN ALGUNOS CASOS REPRESENTATIVOS

Escribe **ALFREDO ESPINOZA**

Si en algo coinciden distintos operadores comerciales, es en que la semana del APEC les generará importantes beneficios económicos.

En el caso de los hoteles, el Country Club, por ejemplo, está imponiendo sus tarifas más altas según la categoría de la habitación y no están aplicando los descuentos corporativos que por lo general otorgan por volumen de reservas. Además, debido a la fuerte demanda, se han visto obligados a alquilar 6 departamentos amoblados aledaños al hotel para poder albergar a más huéspedes.

En lo que concierne a restaurantes, la sazón de los chefs peruanos sigue atrayendo paladares y locales como La Gloria y el Señorío de Sulco esperan gran concurrencia de gente (incluso el grupo R.E.M. almorzó en este último el fin de semana). Por ello han invertido en equipamiento y decoración.

LANZAN SUS APUESTAS

Grandes ambiciones con miras al APEC



>> HOTELES

- Los ingresos del Country Club serían 25% mayores a los de un mes normal.
- El Libertador Lima tiene todas sus habitaciones copadas para la semana.
- El 100% de las habitaciones del Miraflores Park Hotel está reservado desde el 19 hasta el 23, inclusive.



>> ENTRETENIMIENTO

- Larcomar espera aumentar en 40% sus ventas de noviembre respecto al mismo mes del 2007.
- Brisas del Titicaca proyecta un lleno total para todos sus shows de la semana.
- Sachún está abriendo un día más (miércoles) para satisfacer la demanda.

>> RESTAURANTES

- El Señorío de Sulco espera que se llene el local y, por ende, que sus ventas aumenten 15% este mes.
- La Gloria está reservado en un 80% de su capacidad.
- Para Brujas de Cachiche, el APEC será una oportunidad especial para vender su marca como franquicia.



>> MOVILIDAD

- Bus Service aumentaría en 30% sus ingresos este mes, con respecto a noviembre del 2007.
- Dicha compañía tiene el 100% de sus servicios contratados.
- Marifer crecería en 80% sus ventas en noviembre, comparado al mismo mes del 2007.



Los centros de entretenimiento no se quedan atrás y han incorporado diversos plus en su oferta. Así, Larcomar ha distribuido en las salas de estar de los hoteles cinco estrellas de Lima un pasaporte para el turista, el cual contiene información turística y cupones de descuento de entre 10% y 40% en sus tiendas, lo que debería traducirse en mayor consumo y mayores ingresos para el centro comercial. Brisas del Titicaca y Sachún, por su parte, han ampliado su variedad de danzas para incluir a las tres regiones del país.

En el caso de los servicios de movilidad, la demanda incluso supera la oferta. Marifer, que ofrece autos Mercedes-Benz, comenta que los pedidos han superado el 100% de su capacidad, por lo que están intentando conseguir más autos.

Sin duda, se proyecta una buena semana para el sector comercial. No debería sorprender que superen sus expectativas.

Qubo

edificio corporativo

Entrega Enero 2010



venta de oficinas

Ubicadas en la nueva zona empresarial de Surco. 12 pisos, ascensores de última generación, sala de conferencias para 100 personas, zona de pago a proveedores, Gimnasio, Cafetería y exclusivo lobby de doble altura con acabados de primera. Frente al centro comercial más grande de la ciudad.

Ubicación: Manuel Olguín 373, Surco.

T. 719.7414
N. 826*6958
C. 99.826.6958
qubo@cbb.com.pe



Financia: Interbank

Arquitectos: DE LA PIEDRA CONSULTORES S.A.C.

Construye: GyM

Promotora: NRPERU



Las imágenes son referenciales, pueden variar.