



► 15 Octubre, 2015

# Los comercios buscan afianzar el turismo de cruceros al incrementar sus ventas un 20%

Negocios de Motril confían en consolidar este modelo, que reporta 60 euros de gasto por visitante durante cada atraque



**DAMIÁN RUIZ FÁJULA**

✉ motril@ideal.es  
 @druizfajula

**MOTRIL.** Cuando a las once de la mañana de hoy atraque en el puerto de Motril el velero 'Star Flyer', puede que a algún que otro comerciante se le escape una sonrisa, sobre todo si sus 151 pasajeros deciden disfrutar de la jornada por el centro de la ciudad en vez de darse una escapada por otros lares. No es para

menos. Tanto la Cámara de Comercio de Motril como la Asociación de Comerciantes del Centro Comercial Abierto aseguraron a IDEAL que el impacto económico de los cruceristas en los negocios del municipio supone un incremento de las ventas por cada día de estancia «entre el 15 y el 20%». Un modelo que se

pretende consolidar en los establecimientos, quienes lo reciben con los brazos abiertos.

«El 80% de estos turistas suelen quedarse en Motril, por lo que si a eso le unimos que, de media, suelen gastarse unos 60 euros, debemos darles argumentos para que nos visiten, consuman y se lleven un buen recuerdo para que quieran volver», señala la concejal de Turismo del Ayuntamiento motrileño, Alicia Crespo. Unos datos que no han pasado desapercibidos para los propietarios de los comercios de la zona, especialmente los ubicados en el centro. De hecho, hasta 115 tienen un sello de calidad turística denominado 'Cruise Friendly' ('crucero amigable') en la puerta de los establecimientos para garantizar un servicio óptimo a los cruceristas.

El presidente de la Autoridad Portuaria motrileña, Francisco Álvarez de la Chica, subraya que, además del volumen de pasajeros, es importante su perfil: «Al ser cruceros exclusivos son de alto poder adquisitivo, con pasajes que superan en total los 8.000-14.000 euros de gasto». Algo muy positivo para los negocios.

«Los cruceristas poseen un impacto económico medio pero se observa cómo aumenta el consumo cuando vienen; estamos contentos de que desde el puerto se apueste por esta labor», destaca José Antonio Pérez Almendros, tesorero de la Asociación de Comerciantes del Centro Comercial Abierto y empresario del negocio textil 'Pepe Almendros', sobre los cruceros, seis de los cuales - contando con el de hoy - atracarán durante las dos próximas semanas en la dársena, lo que se traduce en 2.863 visitantes que la ciudad de Motril está dispuesta a acoger.

«Hemos detectado que las ventas del día aumentan sobre un 20%, especialmente productos fáciles de comprar tipo camisas o jerseys, que no les haga perder mucho el tiempo probándoselos», resalta Pérez, quien ve que este modelo «es interesante para todos los comerciantes, puesto que va aumentando, por lo que buscamos afianzarlo».

Pero el efecto de los cruceros varía de unos a otros. Miguel Novo, copropietario de la tienda 'Angie, moda



Turistas consumen en un establecimiento de la plaza Gaspar Esteva de Motril que posee el distintivo de 'Cruise Friendly'. :: JAVIER MARTÍN



► 15 Octubre, 2015

y complementos', así lo hace constar mientras repasa el mensaje que recibió en su teléfono móvil de la Cámara de Comercio de Motril, por tener el certificado de calidad, en el que se incluyen los días y el tamaño de los buques. «Salvo un barco que traerá 2.106 personas no creo que afecte mucho; la gente que los frecuenta son mayores y vienen a mirar, pero es difícil que entren a comprar... además, la mayoría se van para Granada», revela.

Junto a las tiendas, la hostelería es el otro sector beneficiado por la llegada de estos turistas efímeros. Bien lo sabe Raquel Sánchez, encargada de la cafetería 'Granier', en una de las plazas más concurridas de Motril como es la Gaspar Esteva, también conocida como 'la de las palmeras'. «Sí se nota cuando vienen ya que las ventas aumentan en torno a un 15%, y sabemos que son extranjeros porque muchos nos piden la clave de la WiFi para navegar», dice.

Otro hostelero, Miguel Rodríguez, encargado del café 'Nuevo Rex', confiesa que se le podría sacar mucho más partido a la afluencia de cruceristas. «Motril necesita más cosas, faltan espacios para que se sientan acogidos, y falta además un tipo de negocio que no hay para que sepan tratarlos debidamente, así como relacionarse con ellos con amabilidad y simpatía», asevera.

«Al turista le gusta pasearse y ver lo que hay, pero no sé si la oferta que tenemos es la más apropiada», reitera Rodríguez, quien apostilla que, pese a que su negocio es 'amigo de los cruceros', «por aquí apenas se dejan caer».

### Taxistas sin premio

El gremio del transporte es otro de los beneficiados por la llegada de cruceristas, aunque menos. Los 23 taxistas de Motril que poseen el distintivo 'Cruise Friendly' alertan de que, pese al flujo de cruceros, rascan pocos clientes. «Muchos de los que vienen lo hacen con viajes organizados, y a los que no les suelen poner un autobús que les lleva del puerto al centro por lo que hacemos pocas carreras; da algo, pero poquito, no más del 3 o 4% de lo que solemos hacer», lamenta José Miguel Castilla, taxista del municipio.

«El 80% de los taxistas de Motril estamos dentro de la iniciativa pero, en comparación, ganamos más con el melillero», destaca otro conductor que no quiere revelar su identidad aunque, asegura, «en el pasado con sólo cinco cruceros hacíamos más servicios». Pese a esto, no lo lamenta: «Ojalá que sigan viniendo».

### TESTIMONIOS



**José Antonio Pérez Almendros**  
Tesorero Asoc. Comerciantes  
Centro Comercial Abierto

«Debemos abrir los negocios de cara al crucerista»

Propietario de la tienda de ropa 'Pepe Almendros', José Antonio indica que el «90%» de los cruceristas están «por las mañanas, pasan al día y se van», por lo que, al tener el sello 'Cruise Friendly', «debemos abrir los días que ellos estén aquí, de 10.30 a 13.30 horas, sea domingo o festivo porque si vienen 300 pasajeros podemos ofrecerles un buen servicio, de calidad, y en inglés». Asimismo, cree que beneficia a la imagen de la ciudad.



**José Miguel Castilla**  
Taxista

«Los servicios de autobuses gratuitos nos complican la vida»

Para José Miguel Castilla, taxista motrileño desde hace ocho años, la llegada de los cruceros representa un volumen «mínimo» para su negocio debido a que los autobuses gratuitos les quitan mucha clientela. «Estos vehículos nos complican la vida, y en muchas ocasiones no nos dejan siquiera meternos dentro del puerto para recoger a los pasajeros», se queja. También integrante de la 'Cruise Friendly', tuvo que pasar unas pruebas «en las que te exigen hablar inglés, tratar con amabilidad y tener un teléfono para cobrarles».