

EJEMPLOS DE PRECIOS REBAJADOS EN BARCELONA

**JERSEY DE MUJER**  
(Adolfo Domínguez)



ANTES 129€ → AHORA 49€

**PARCA**  
(Punto Roma)



ANTES 119€ → AHORA 79€

**CAMISA DE HOMBRE**  
(Armand Bassi, El Corte Inglés)



ANTES 150€ → AHORA 75€

**CHALECO DE MUJER**  
(Zara)



ANTES 29,9€ → AHORA 14,9€

**BOLSO**  
(Caramelo)



ANTES 148€ → AHORA 69€

consejos

LA UCE, CONTRA LOS VALES

La Unión de Consumidores (UCE) ha instado a los usuarios a que no realicen sus compras de rebajas en aquellos establecimientos que empleen vales cuando se devuelven productos. UCE entiende que se trata de una práctica que limita la libertad de compra y, por esta razón, se convierte en el principal motivo de reclamación en periodo de rebajas. De hecho, el 80% de las quejas que recibe la organización tienen que ver con esta práctica que, aunque legal, supone «un claro abuso en contra de los derechos del consumidor». Aclara que la política de devoluciones del establecimiento se aplica «única y exclusivamente» si el producto adquirido está en perfecto estado pues, de tener algún defecto, entrará en juego la garantía, en cuyo caso no cabe la entrega de vales. Agrega que se pueden dar otros supuestos que limitan «aún más» los derechos del consumidor como no permitir canjear el vale fuera del periodo de rebajas.

en la que el comercio tiene puestas muchas esperanzas. Las tiendas de L'Espai Gironès, el complejo comercial más grande de la ciudad, decoraron sus escaparates con llamativos descuentos de hasta el 50% en la mayoría de los casos, que a veces incluso llegaban al 70%, informa Ferran Coscolluela.

En Tarragona, las rebajas arrancaron con fuerza, con descuentos de hasta el 70% en vez del habitual 30% del primer día, informa Esther Celma. «Las compras se concentrarán en uno o dos días, no en varios como en campañas anteriores», aseguró el presidente de la Unión de Botiguers de Reus, Pere Margalef. En Lleida, informa María Jesús Ibáñez, los comercios auguraron una buena campaña debido al frío. «Pensamos que la gente se animará a comprar a partir de ahora», dijo Josep Anton Galeote, director de la gran superficie Unipreus.

**INICIO CON FUERZA** // Se prevé que cada familia catalana gaste unos 400 euros en las rebajas (entre 100 y 115 euros por persona). Ayer, visto lo visto, miles de catalanes comenzaron a hacer ciertas las estadísticas. «Las rebajas han empezado con fuerza en toda Catalunya. En Reus, en Lleida, en todas las ciudades la población ha ido a comprar, lo que nos sirve para ser optimistas y esperar una gran campaña», señaló Fraille al final de la jornada. «El boca a boca está funcionando. Esperamos un fin de semana a reventar», concluyó. ≡

INFORMÁTICA Y ELECTRODOMÉSTICOS SE ADAPTAN A LA RECESIÓN

La electrónica aprovecha el tirón y ofrece promociones especiales

Las comercios del ramo usan carteles de rebajas para atraer al consumidor

La facturación del sector cayó cerca del 12% en el 2008 por los precios más bajos

J. M. B.  
BARCELONA

Estrictamente no son rebajas, pero el sector de la electrónica de consumo se ha sumado este año a los descuentos de invierno para aprovechar el poder de la palabra. La electrónica ve cómo el precio de sus productos cae mes a mes y cómo la oferta se multiplica a la velocidad de la luz, por lo que ha tenido que sumarse a la estrategia de la moda y los complementos. Los carteles de rebajas son numerosos en tiendas de pequeños electrodomésticos e informática, y buscan frenar una caída de la facturación que fue de cerca del 12% en el 2008. Los descuentos son puntuales y no mayoritarios, pero la técnica es la misma. Antes, ordenador multimédios, 778 euros. Ahora, 599.

«La gente ahora quiere rebajas y más rebajas. Son típicas en ropa y complementos para el hogar, no en la electrónica. Pero es cierto que algunas tiendas aprovechan la potencia del eslogan rebajas para intentar atraer a más clientes y liquidar el stock de la temporada pasada», explica el secretario general del Gremio de Comerciantes de Electrodomésticos de Catalunya, Miguel Devesa.

**MOMENTO DIFÍCIL** // No es un sector que pase por sus mejores momentos. La venta de electrodomésticos de gama blanca sufrió un gran retroceso en el 2008 debido al frenazo de la construcción. En los comercios, estos artículos (lavadoras, secadoras, neveras) se encontraron con el problema de que el consumidor recortó el gasto por la crisis y que, además, tenía problemas para encontrar financiación en las entidades bancarias.

«A la electrónica le ha ido mejor, pero no es para echar cohetes», continúa Devesa. Se trata de artículos claramente deflacionistas: un televisor, cada día que está expuesto, pierde valor. Además, las novedades en el sector son constantes, y más baratas que el modelo al que sustituyen. Lo que provoca que, aunque las ventas aumenten en número, las caídas de la facturación son importantes.



Varios ciudadanos observan ofertas de electrónica en una gran superficie de Barcelona, ayer.

el negocio

EL PORTÁTIL GANA CUOTA

No todo el sector de la electrónica está sufriendo lo mismo con la crisis. Los resultados son dispares según la categoría, y se dan paradojas como que mientras los ordenadores portátiles incrementaron el año pasado las ventas más del 10%, los de sobremesa vieron reducido su negocio más del 30%.

También los teléfonos móviles están padeciendo el parón del consumo, con una caída de las ventas que se aproxima al 20%, descenso que se asemeja con la evolución de las ventas de videocámaras. Los televisores planos se han consolidado en el mercado (15% más de facturación) y las consolas continúan en su época dorada: 11% de crecimiento en las portátiles y 25% en el resto. En fotografía, las réflex ganan cuota (10% más de ventas), mientras que las digitales pierden (-15%).

«Después de 14 años de continuo crecimiento en facturación, en el 2008 cerraremos por primera vez con un importante descenso de ingresos», explica Devesa, quien calcula que la caída puede ser del 10% al 12%. La Navidad animó el consumo, también en unidades, pero no lo suficiente como para que los números verdes dominen en las cuentas. «Estamos en crisis en lo que a euros se refiere», añade.

**SOLO ALGUNOS PRODUCTOS** // Ahora, las rebajas de invierno se ven como una manera de sortear la crisis tanto para electrónica como para el pequeño electrodoméstico. «Si hiciéramos rebajas, tendríamos que tener todos los artículos con precios más bajos, pero nosotros lo que ofrecemos son promociones puntuales», señala Devesa. Ofertas concretas en determinados artículos, señaladas como rebajas, que coinciden con los descuentos que se ofrecen en moda.

Microondas antes 159 euros; ahora, 99 euros. Lavadora, de 599 euros a 399. Aspiradora de vapor, de 349 a 199. Televisión de 42 pulgadas, de 649 a 579 euros. Estas son algunas de las ofertas que se podían encontrar ayer en céntricas tiendas de Barcelona. «Últimamente siempre es buen momento para comprar estos productos. Pero vale la pena esperar

a que termine la Navidad porque siempre ofrecemos ofertas que no tienen nada que ver con los precios anteriores», dice el encargado de una tienda de ronda Sant Antoni.

Fuentes de la cadena Miró, sin embargo, descartan que realicen «ningún tipo de rebajas». «Lo que hacemos es que el día 7 de enero lanzamos un catálogo de productos con precios muy agresivos», explican. En las tiendas se pueden ver carteles que anuncian un 10% de descuento en más de 1.000 referencias, aunque la palabra rebajas no se utilice. En Media Markt optan por el mismo mensaje. «Nosotros estamos de rebajas todo el año», señala el grupo. En sus tiendas, la palabra rebajas no aparece, pero se encuentran carteles de productos, como minicadenas, con el antes y el después. En PC City hay numerosos descuentos, incluso en videojuegos, la parte del sector que mejor está sorteando la crisis.

**EL CONSUMIDOR, CONTENTO** // Con precios más bajos, el más beneficiado es el consumidor. «Los Reyes Magos trajeron un sobre con dinero para una minicadena. Ahora, saldrá más barata», explica Pedro en un Bazar el Regalo. «Cualquier cosa que compres hoy, mañana será más barata. Pero ahora, después de la Navidad, esto es aún más cierto», afirma Devesa. ≡