

El timo de la camarita (parte II)

Hace un par de números, publicábamos un extenso reportaje a doble página sobre las actividades presuntamente irregulares de una empresa de logística llamada Cronopack, que se dedica a dejar acuses de recibo de paquetes con regalos gratuitos que sólo pueden recogerse previo paso por una sesión de eso que se ha acordado en llamar 'reunión de venta agresiva'. Tal es la difusión del caso que numerosos lectores se pusieron en contacto con esta Revista para ratificar que ellos también habían pasado por algo parecido. Unos de ellos, pareja residente en Granollers, decidieron continuar allí donde terminaba el reportaje y acudir a una de esas reuniones para que les dieran la cámara digital que les prometían. Y éste es su relato de los hechos...

A l'atenció de REVISTA DEL VALLÉS

Respecte al seu article de l'estafa de Cronopack publicat el passat 16 de novembre, he volgut escriure aquesta carta per explicar-vos el nostre cas. Nosaltres vam ser una de les famílies de Granollers que vam rebre l'avís d'entrega de que fa referència el seu article. La primera impressió va ser: "segur que és un timo", però ens va picar la curiositat i vam trucar. Tal com vosaltres explicàveu ens van repassar les dades i ens van fer alguna pregunta més, respecte el nostre ofici o si fèiem viatges de vacances cada any i les destinacions on havíem estat. Ens van informar que es tractava de una agència de viatges amb central a Madrid que volia establir una de les seves oficines a Barcelona i estaven de promoció. Ens van dir que per recollir el regal s'havia d'anar a Barcelona a una xerrada sobre els seus productes. Actualment jo em trobo amb la baixa de maternitat i li vaig preguntar que quant duraria, ja que teníem un bebè molt petit, de menys de tres mesos que no podia

estar massa estona en un lloc, ja que havia de menjar molt sovint. La noia em va dir que duraria una hora i mitja o dues, però que per això no em preocupés, ja que ella vindria expressament de Madrid per fer-nos la xerrada personalment i que era personalitzada i en un ambient tranquil, de forma individual, a més ens oferiria un bon esmorzar. Ens va donar el seu nom complet. Igual que en el vostre cas, ens van dir que ja ens trucarien ells per donar-nos l'adreça exacta, i perquè jo confirmés, després de parlar amb el meu marit, si hi anàvem o no.

RdV



Imagen de la supuesta 'cámara LG de 5 megapixels' que en teoría regalaban.

Quan vam parlar jo i el meu marit, ell em va dir que preguntaria com era la càmera de fotos i la pantalla LCD, i depenent del que li diguessin hi aniríem o no, disposats a aguantar una mica de rotllo per part de la comercial de torn. A mes, la noia m'havia dit que l'hotel on ens citarien estava a prop del Fòrum i vaig pensar que podríem aprofitar per fer un passeig per aquella zona que no coneixíem gaire.

Quan van trucar de nou va respondre el meu marit i va preguntar directament per les característiques concretes dels regals. La noia li va dir que la càmera era una LG de 5Megas i que la pantalla es referia a la de la càmera. Vam decidir anar-hi, entre setmana ens era impossible i aquell dissabte ja teníem un altre compro-

mis, vam preguntar per anar-hi el següent dissabte i ens van dir que si volíem hi podríem anar diumenge. Així vam quedar, entre 10:30 i 11:30 a l'Hotel Barceló Mar amb la Susana Pérez.

En arribar, vam preguntar per la noia amb qui havíem parlat. Ningú en sabia res. Ella només era una de les noies del departament de telemarketing ens van dir. Suposo que per donar més confiança havia seguit aquella estratègia. Però ens van conduir cap a un dels salons de l'hotel on es trobaven les persones de l'agència que ens havia citat. Abans d'entrar tornaven a repassar les teves dades, el teu ofici, els teus últims viatges, etc... i van quedar una mica sorpresos de que anéssim amb un cotxet i un bebè a dins. Ja abans d'entrar ens van dir que la xerrada duraria com a mínim 2 hores (era obligatori per optar al regal). En obrir les portes del saló ens vam sorprendre de trobar-hi una sala enorme amb més de 20 taules, on altres famílies conversaven amb el comercial que se'ls havia assignat. Hi havia molt de soroll i una música de fons amb un volum excessivament alt, tipus caribeny o teòricament de vacances, Salses i Merengues. Ens van portar a una de les taules i una noia amb molt poca traça comercial va començar a parlar amb nosaltres. Només ens va oferir una beguda, res de l'esmorzar. Primer ens volia conèixer bé i vam estar parlant de tot menys del producte que oferien. Quan ja havia passat una hora, parlant del temps, dels trens de rodalies, de la vida a Barcelona, etc... va treure el primer catàleg d'Europlayas. Es va passar tota l'hora següent explicant-nos que Europlayas era un grup vacacional solvent i de confiança, que treballaven amb els millors hotels, amb els millors bancs i que tenien diversos departaments. Finalment, transcorregudes dues hores, va co-

mençar a explicar-nos el producte que oferien en aquella excepcional campanya promocional, que en una paraula consistia en la Multipropietat. A les 2 hores i quart els vam dir: Que falta molt? Hauríeu de sintetitzar una mica, ja que hem de marxar perquè el nen ha de menjar. Només hi podem estar 15 minuts més. La noia va dir que tot el que faltava per explicar no es podia reduir en 15 minuts i va cridar al seu cap per explicar-li el cas. Per nosaltres només faltava el preu que havíem de pagar durant 50 anys per tenir unes escriptures on es donava el dret de disposar de un apartament durant una setmana l'any per tota la vida i la llista dels altres llocs on podríem anar a canvi. Però ni demanant-ho expressament, no ens van voler donar aquesta informació, ni cap catàleg, ni res que els poguéssim comprometre o on constessin les seves dades. Com fent-nos un favor, ens va dir que ens enviaria la resta d'informació per correu, ja que encara podia quedar una hora més d'exposició com a mínim. Quan havíem de sortir de la sala ens va fer la sensació que ja procuraven que no coincidíssim amb cap persona que anés a entrar o sortir en aquell moment, potser perquè no els hi expliquéssim en què consistia tot o perquè els que entraven no veïessin el regal que donaven al sortir.

Sí que ens van donar una càmera, però jo crec que pesava més la caixa de cartró que l'aparell, no portava targeta de memòria ni piles i era de marca "no t'hi fixis" (DigiGR8) de 2 Megas reals. És més bona la càmera del meu mòbil.

Conclusió, ens vam emportar una gran decepció, per la càmera, pel producte i per no poder fer el passeig pel Fòrum, perquè vam haver de marxar cap a casa de tan tard que s'havia fet. Innocents de nosaltres!!!! Ens ho podríem haver imaginat!!!

UNS GRANOLLERINS ANÒNIMS!

www.pujadas.toyota.es

Al final, el gran viatge entre el que tens i el que desitges no era tan llarg.
Tens un Toyota Avensis Wagon per **275€/mes.**

84 quotes mensuals | TAE: 5,99% | Entrada: 6.245€

Conduir un Toyota Avensis és gaudir de la tecnologia més avançada i d'un nivell superior de confort per fer que cada viatge sigui una experiència gratificant. Conduïu-lo per 275€/mes amb l'equipament de sèrie següent:

- 9 Airbags (Incloent-hi airbag de genoll per al conductor)
- VSC + TRC + BA
- Llantes d'allatge de 17" (excepte versió 1.8 VVT-i de 16")
- Climatitzador automàtic amb regulador dual



TODAY TOMORROW TOYOTA

Toyota Avensis. The Quality Experience.

AUTO PUJADAS VALLÉS, S.L.

GRANOLLERS • Av. Europa, 5-7 (Polígon Plà de Palou) • Tel.: 93 849 50 88
MOLLET DEL VALLÉS • Rambla Pompeu Fabra, 6 • Tel.: 93 579 34 40

* Toyota AVENSIS Wagon 2.0 D-4D dièsel 126 cv. Sol 5p. PVP: 25.660€. Financat a 84 mesos. Entrada: 6.245€. Quotes de 275€/mes. Comissió d'obertura (2,5%): 485,38€. TIN: 5,07%. TAE: 5,99%. Preu total a terminis: 29.830,38€. Vàlid fins al 30/11/07 a la Península i les Balears per a vehicles en estoc. Oferta financera de Toyota Kreditbank GmbH, sucursal a Espanya. REBE: 07/42582. Model visualitzat Toyota AVENSIS Wagon Sol. Emissió CO2 (g/km): 155. Consum MIR3 (l/100km): 5,8.