

Se calcula que cada persona gastará en esta campaña una media de 90 euros

Rebajas: la batalla de los precios

JOSÉ ANTONIO PILAR

Ha llegado el mes de julio, y con él las esperadas rebajas de verano, las primeras del euro. Desde el lunes, un buen número de comercios exhiben en sus escaparates carteles en los que se anuncian descuentos en sus productos y cientos de personas buscan la mejor oferta. Las rebajas de verano son un buen momento para adquirir productos a menor precio sin que estos pierdan calidad, aunque para que la compra sea realmente eficaz lo mejor es adquirir sólo lo necesario. Se prevé que durante la campaña, las ventas de los comercios y grandes almacenes alcancen el 20% de sus ingresos anuales totales; el 80% de las ventas se produce en pequeños comercios, sobre todo del sector textil, mientras que las grandes superficies absorben el 20% restante. Se calcula que cada persona gastará en esta campaña de rebajas una media de 90 euros.

EUROS Y PESETAS

Buena parte de los comercios vuelven a tener colgado el cartel de "Rebajas". No todos los establecimientos han comenzado las rebajas, pero la mayoría de los que lo han hecho ofrecen descuentos de que oscilan entre el 15% y el 50% con respecto a los precios anteriores. Cada comercio tiene libertad para elegir su período de rebajas, siempre que lo marque dentro del calendario que estipula para ello la Generalitat, entre el 1 de julio y el 1 de septiembre. En

cuanto a las preferencias de los consumidores, que aprovechan las rebajas para adquirir aquellos productos que les resultan prohibitivos en temporada, cabe destacarse que el textil y el equipamiento personal son los sectores más atractivos para los consumidores, aunque también el menaje del hogar tiene su hueco. Los comerciantes prevén un aumento de las ventas en el textil, principal sector en que se centran las rebajas, ante los atractivos descuentos que se aplicarán para comercializar los altos 'stocks' de prendas de verano con que cuentan los establecimientos a consecuencia de la adversa meteorología registrada en los últimos meses.

Los vendedores se encuentran con el hecho de que el precio unitario que presentan los artículos estivales es inferior al de los artículos de invierno, lo que repercute bastante en la facturación final, mucho menor que la que registran durante las rebajas de invierno.

Antes del comienzo de las rebajas, las asociaciones de consumidores pidieron a los comerciantes que mantengan en pesetas las referencias de los precios de sus productos con el fin de orientar a los consumidores y facilitar la compra. Esta recomendación, recogida en el Código de Buenas Maneras de la Comisión Europea para los seis primeros meses de implan-

tación del euro, debe mantenerse a juicio de estas organizaciones porque los usuarios todavía no cuentan con una referencia clara del valor de los productos. Advierten, asimismo, que está sancionado con una multa de entre 1.500 y 3.000 euros el hecho de ofrecer como rebajados artículos defectuosos o adquiridos expresamente para las rebajas. Respecto al pago con tarjetas, recuerdan que si el acepta este sistema de pago el resto del año debe mantenerlo durante las rebajas, período en el que el establecimiento sigue obligado a sellar las garantías y a cambiar los artículos defectuosos, siempre que no hayan sido usados.

Los clientes tienen ahora una nueva ocasión para comparar los precios, ya que cuentan con más tiempo que en las ofertas de invierno para seleccionar los productos: muchos de ellos disfrutaban ya de las vacaciones, al igual que los estudiantes.

Las rebajas tienen una normativa propia

Las rebajas poseen una normativa propia que regula su práctica, y los consumidores tienen que tenerla en cuenta a la hora de adquirir cualquier producto. Algunos de los aspectos que deben tenerse en cuenta a la hora de comprar en rebajas, son los siguientes:

Etiquetas. Aunque sea en tiempo de rebajas, las etiquetas tienen que precisar la composición del tejido, la forma de lavado y planchado, la talla y todos los detalles exigibles si el precio del artículo en cuestión fuese el normal. **Comprobante de compra.** Debe guardarse, ya que si no se conserva no podrá efectuarse reclamación alguna ni cambiar el producto. **Devoluciones y cambios.** La normativa es exactamente la misma en tiempo de rebajas y en tiempo de compra normal. El comercio deberá cambiar cualquier producto defectuoso que no haya sido utilizado antes por el consumidor. **Garantía.** Los productos cuyo funcionamiento exija una garantía de uso, deben tenerla tam-

bién en época de rebajas. No acepte la compra sin garantía. **Precio.** Las etiquetas de todos los artículos rebajados deben marcar el precio antiguo y el rebajado o, en su defecto, el porcentaje de rebaja en relación al precio original. **Tarjetas de crédito.** Si el establecimiento no indica lo contrario por medio de un cartel a la vista de todos los clientes, deberá aceptar las tarjetas de crédito como medio de pago. Los comercios que durante todo el año aceptan tarjetas, también deben hacerlo durante las rebajas. **Calidad de los productos.** El artículo rebajado debe haber estado a la venta antes de la época de rebajas y su calidad ha de ser la misma que en tiempo normal. No acepte artículos en mal estado, con taras o estropeados. **Reclamaciones.** Si cree que el establecimiento donde ha realizado sus compras ha vulnerado sus derechos como consumidor, puede pedir el libro de reclamaciones o acudir a las organizaciones de usuarios.

EVA PLEGUEZUELOS

GABINET MATRIMONIALISTA

Separacions

Divorcis

Unions estables de parella

Mediació Familiar

Av. Joan Prim 58, 2n, 2^a. 08400 - GRANOLLERS (Barcelona)

Tel: 93 8796498 - www.dretmatrimonial.com