

El 27% de las ventas anuales se realizan en estas fechas, pero también se disparan las quejas.

JORGE PLANELLÓ

MADRID.- La tradicional cita con las rebajas al final de las Navidades puede convertirse en un dolor de cabeza para los consumidores. Camisetas casi regaladas o reproductores DVD a precio de ganga no tienen por qué ser siempre regalos caídos del cielo, si por ello supone una merma de los derechos del cliente.

El 27% de las ventas del año se realizan en estas fechas y de media cada español gastará 250 euros, un 5% más que en 2007, según datos de las Confederación Española de Comercio (CEC). La otra cara es que las reclamaciones se disparan cuando comienza el año. En Madrid, donde más de la mitad de los ciudadanos acuden a las rebajas, el pasado enero se produjeron 1.600 quejas -1.307 en diciembre- de acuerdo con los datos de la directora general de Consumo de Madrid, Carmen Martínez de Sola.

Como no es oro todo lo que reluce, las principales asociaciones de consumidores alertan sobre la necesidad de que el consumidor conozca la protección concedida por ley. Desde la obligación del comerciante de indicar la diferencia de precio junto al reducido, hasta la prohibición de que el vendedor oferte como rebajados productos deteriorados. A continuación se detalla lo que es preciso saber antes de lanzarse a la búsqueda de 'la oportunidad del año'.

#### \* Diferencias entre rebajas, promociones, saldos y liquidaciones

Mientras los comercios sólo pueden estar en rebajas durante un período determinado a comienzos del año, que puede extenderse entre una semana y dos meses, el resto de posibilidades pueden darse en otros momentos. Las promociones son una manera de incentivo para la venta de productos concretos, los saldos consisten en vender productos defectuosos u obsoletos -con la debida indicación- a menor precio, y las liquidaciones son ventas excepcionales para agotar ciertos productos por causas de fuerza mayor, como el cese de un negocio. En el caso de las rebajas, los productos no pueden ofrecerse a la venta "expresamente para la ocasión", explica la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), sino que deben haber permanecido "en la oferta habitual del establecimiento durante, al menos, un mes". Para diferenciar adecuadamente entre todas estas modalidades, Ausbanc Consumo recomienda "mirar con atención los carteles tanto en el escaparate como en el interior".

#### \* Precios en el etiquetado del artículo

Según Ausbanc Consumo, es recomendable "observar que en la etiqueta figura el precio actual del producto y su precio antes de las rebajas, o bien el tanto por ciento rebajado respecto a su precio anterior". Éste último es aquel aplicado sobre un producto idéntico durante un periodo de al menos 30 días.

#### \* Compras necesarias 'versus' compra compulsiva

La compra sin control puede hacer que al final las rebajas no resulten 'tan baratas' para los bolsillos. El portavoz de Facua, Rubén Sánchez, indica que los consumidores "no deben dejarse engatusar por los grandes porcentajes de descuento en productos que pese a ellos, siguen siendo caros". La abultada rebaja, de incluso el 50%, que prometen algunos comercios no se extiende a todos los productos, de ahí que la organización reflexione que el que más ahorra es "el que gasta menos" y "compra productos que le son necesarios".

#### \* Formas de pago

No hay diferencias entre las formas de pago en rebajas o fuera de ellas. Esto quiere decir que si un centro acepta el pago con tarjeta, salvo que indique de forma visible la excepción de este periodo, deberá aceptarlo. El ticket de la compra es un derecho exigible por parte del consumidor, porque será necesario para formular cualquier reclamación.

#### \* Garantía de los productos rebajados y defectuosos

El período de rebajas no anula la garantía de dos años concedida por la Ley sobre Garantías en los bienes de consumo, algo que desconocen por ejemplo el 40% de los madrileños, como reflejan los datos de Consumo de la Comunidad de Madrid. El plazo empieza a contar dos años desde la compra del producto, pero se divide en dos partes. En los primeros seis meses, se entiende que "la falta de conformidad con el producto ya existía cuando se adquirió", explica Ceaccu, por lo que el consumidor puede hacer valer su garantía -sustitución o devolución- de forma automática. Transcurridos esos seis meses el comprador "deberá demostrar que el defecto era de origen y no se ha debido a un mal uso". Otra cuestión es que se quiera devolver un regalo, por ejemplo, algo a lo que no están obligados a aceptar los comercios.

---

\* Acudir a comercios adheridos al sistema de arbitraje

Las asociaciones de consumidores insisten en la necesidad de comprar sobre seguro para ahorrar cualquier imprevisto futuro. Ausbanc Consumo aconseja acudir a establecimientos adheridos al Sistema Arbitral de Consumo porque las garantías que ofrece son "las mismas que una sentencia judicial". Julián Tío, portavoz de la CECU, indica que en este sistema "no están habitualmente los grandes centros comerciales, que realizan venta sobre 'stock' y arriesgan poco".

<http://elmundo.es/mundodinero/2008/01/04/economia/1199456715.html>

=====