



Un grupo de jóvenes observa los precios de un comercio del Centro Comercial Abierto.

→ la obligación de devolver ningún artículo a no ser que esté defectuoso, si durante el año el establecimiento ha anunciado que admite devoluciones, tendrá que aceptarlas también durante esta época de rebajas y descuentos, salvo que señale expresamente lo contrario de una forma bastante clara y visible.

Asimismo, advierten que el producto adquirido antes de las rebajas y devuelto en este periodo puede ser una trampa: los comercios tienen la obligación de devolver el precio que el artículo tenía cuando fue comprado. Los comerciantes no pueden anular la garantía de un producto con la excusa de que está rebajado, mientras que la etiqueta debe contener el precio anterior a las rebajas y el reducido.

No se consideran rebajas los productos que no se encontraban en el comercio con anterioridad o los que se encuentran deteriorados o adquiridos con objeto de que se vendan a un precio inferior. Además, subrayan que para que un comercio se enmarque dentro de las rebajas, la reducción de precios debe afectar al cincuenta por ciento de la mercancía del local y los artículos que no se encuentran en esta situación deben estar separados para no confundir al cliente.

Por otra parte, desde la Unión de Consumidores de Jaén advierten la importancia de no dejarse llevar por las campañas publicitarias y, antes de comprar, elaborar la lista anteriormente



Numerosos vecinos buscan la mejor oferta en El Corte Inglés.



El Pasaje del Comercio es, durante estos días, un hervidero de gente.

indicada con el principal objetivo de que luego no se descuadren los presupuestos debido a la adquisición de productos de forma compulsiva.

Una precaución aconsejable y fundamental es elegir y seleccionar productos antes de que

comiencen los periodos de rebajas, lo que permitirá a todas aquellas personas que se acercan a conocer el precio anterior y caer en la compra de productos que cuentan con escasa calidad y que se fabrican, de manera expresa, para esta época.

En corto por M. Velasco

Luis Pedro Sánchez

Presidente de ACIL

Localidad Linares
Profesión Comerciante

“La competencia de grandes superficies supone un reto”

► ¿Como es la participación de los comercios de ACIL el primer día de las rebajas?

► Cada año son más los que el día del comienzo de esta campaña abren aunque sea domingo o festivo.

► ¿Cómo afecta a las ventas?

► Al principio suben mucho, luego bajan un poco, pero se suelen incrementar en más de un cuarenta por ciento.

► ¿Qué es lo más importante de esta campaña?

► Un buen asesoramiento por parte del comerciante al consumidor, para que se siente seguro de que ha existido rebaja en el precio original de un artículo. Hay que controlar muchos matices para que se ofrezca un comercio competitivo.

► ¿Cuántos comercios pertenecientes a ACIL participan?

► Todos. Prácticamente el cien por cien de los ámbitos de textil, zapatería bisutería y demás desempeñan un papel

activo en esta campaña. En el Centro Comercial Abierto estamos más de 225 establecimientos, aunque tenemos asociados muchos más colectivos linarenses.

► ¿Qué productos son los más solicitados en Linares?

► Se centran muchos en los servicios y menajes del consumidor para el aprovisionamiento de materiales, como ópticas, ropa, menaje de hogar, zapatería, etcétera.

► ¿Cómo afecta la competencia de las grandes superficies al pequeño comercio?

► Siempre he sido muy respetuoso con su competencia y ACIL surge para hacerles frente. A través de nuestro trabajo la competencia se ha mermado. Me preocupa más que no se consuma. Las grandes superficies son un reclamo más para Linares. Nuestros empresarios no lo ven como algo dañino. Supone todo un reto. ■

