

## COMERCIO PRIMER DÍA DE DESCUENTOS

# Las grandes superficies inician sus rebajas con atascos y aglomeraciones

Hubo importantes retenciones en los accesos a varios centros comerciales

Pese a la crisis, esperan vender un 3% más respecto a la temporada del año pasado

ZARAGOZA. Olvidar la floja temporada otoño-invierno con una buena campaña de descuentos. Con este propósito empezaron ayer las grandes superficies comerciales sus rebajas, con las que pretenden aumentar sus ventas aproximadamente un 3% respecto al año pasado con productos, en algunos casos, hasta un 70% más baratos.

Los establecimientos, según datos de la Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución (Anged), ofrecerán descuentos entre el 10% y el 20% en productos de bazar y electrónica y se

llegará hasta el 70% en los artículos textiles. Precisamente, según las mismas fuentes, son estos últimos los más demandados por los consumidores (prendas de moda, abrigo y deporte), seguidos de los de menaje y equipamientos para el hogar.

Al coincidir con fin de semana, el primer día de rebajas dejó cifras para el optimismo. Solo por los centros de El Corte Inglés de Aragón pasaron, aproximadamente, entre 60.000 y 70.000 personas. También fuentes de Grancasa aseguraron que hacia años que no vivían un día de arranque

de rebajas con tanta afluencia de gente.

De hecho, los accesos a varios centros comerciales se colapsaron a media mañana. En las entradas a Plaza, tanto por la antigua N-II como por la Z-40, hubo importantes retenciones. Incluso, en algún momento, el tráfico estuvo parado y más de un conductor desistió y dio media vuelta al comprobar el colapso de coches. La Policía Local de la capital aragonesa también tuvo que regular la circulación en el entorno de la calle de San Ignacio de Loyola.

Las grandes superficies se su-

man así a la campaña de rebajas iniciada hace una semana por el pequeño comercio de Aragón, todavía más mermado si cabe por la crisis económica. De hecho, propietarios de algunos establecimientos califican esta última temporada como la «peor de su historia» y estiman las pérdidas en hasta un 40%.

El presidente de la Federación de Empresarios de Comercio y Servicios de Zaragoza y Provincia (Ecos), José Antonio Pueyo, se mostró un poco más cauto y cifró en un 10% de media la bajada de ventas. No obstante, Pueyo sí que reconoció la difícil situación en la que se encuentra el pequeño comercio con 18 meses de caída consecutiva. «Han bajado todos los subsectores del comercio, hasta el de la alimentación. En los equipamientos del hogar, debido al parón de la construcción, el descenso ha sido estrepitoso», subrayó.



ARANZAZU NAVARRO

**Artículos necesarios.** Muchos de los primeros clientes buscaban ayer prendas y complementos que ya habían visto con anterioridad.



A.N.

**Colas imposibles.** Los primeros clientes del Corte Inglés pudieron disfrutar de cierta calma entre las 9.00 y las 10.00. Pasada una hora tras la apertura de puertas, el centro comercial empezó a abarrotarse con largas filas de espera. Los compradores aprovechaban para enseñarse los artículos que pronto se llevarían a casa.



**A pie de calle** | Los aragoneses se abalanzaron ayer a las grandes superficies para beneficiarse de descuentos de más del 50% en ropa y complementos. El pequeño comercio mostraba rebajas más tímidas que rondaban el 30%

## Madrugones y filas de hasta dos horas

Las calles y centros comerciales de las principales ciudades aragonesas se convirtieron ayer en un desfile de bolsas y prisas, sonrisas de satisfacción por haber cazado la prenda deseada y caras de espanto al descubrir las enormes filas que reinaban en las grandes superficies. La mayoría de escaparates de las grandes superficies lucían carteles con descuentos del 50% —en algunos casos, del 70%— mientras el pequeño comercio, más tímido, anunciaba 'rebajas' sin detallar porcentajes que en la mayoría de los casos rondaban el 30%.

La fría brisa matutina no impidió que más de 50 personas montaran guardia a las 8.40 ante la puerta de El Corte Inglés de la glorieta de Sasera para llevarse a

casa los artículos que habían estado fichando días atrás.

«Siempre lo veía por la tele pero nunca había acudido a la puertas. Como este año el primer día de rebajas ha caído en sábado, he venido a por varias camisas y jerseys que ya tengo mirados», apuntaba ayer el zaragozano Javier López, que tenía pensado gastar unos 100 euros en ropa que según afirmó, «necesitaba». Sin embargo, a su mujer, Sabine Cluytens, no le parecía muy ajustada esta cantidad. «Yo diría que gastaremos unos 200 o 300 euros...», calculaba entre risas.

Mientras algunos como López y Cluytens se iniciaban en la peligrosa carrera hacia las escaleras mecánicas, otros eran expertos en ella. «Yo siempre intento comprar

en rebajas. No tiene sentido pagar más dinero por cosas que no lo valen», aseguraba José Ángel Esteban.

Otros, como Elvira Ruiz, empalmaban una noche de guardia en el hospital con el primer día de rebajas. «En vez de irme a casa, me he tomado un café y me voy a ir toda la mañana a ver si son verdad esos descuentos que anuncian. No necesito nada en particular, pero lo voy a mirar todo», advertía ante un cartel de prendas rebajadas hasta un 60%.

Tras la estampida hacia las escaleras, menos llamativa que en otras ciudades como Madrid, algunos dependientes del centro comercial comentaban sorprendidos que la gente «nunca había corrido tanto».

La afluencia de clientes fue tozable entre las 9.00 y las 10.00 en El Corte Inglés y en las tiendas del grupo Inditex (Zara, Massimo Dutti, Pull & Bear, Stradivarius, Bershka y Oysho), que adelantaron una hora la apertura de puertas.

Sin embargo, a partir de las 10.00, la multitud se unió a los grupos de madrugadores llegando a formar colas de más de dos horas en tiendas como Massimo Dutti del paseo de la Independencia, donde la fila ocupaba todos los pasillos del establecimiento. Ante la desesperación, los clientes se lanzaban a criticar la organización de la caja o hacían nuevas amistades mostrándose las prendas que pronto se llevarían a casa.

Bimba y Lola fue otra tienda

con gran éxito. Muchas mujeres acudían en busca de sus bolsos y zapatos de moda, rebajados entre el 30% y el 50%. Los centros comerciales, como Grancasa o Plaza, también estuvieron abarrotados.

Quienes esperaron a las 14.00 para hacer sus compras vieron cómo la masa seguía atestando las tiendas y no fue hasta las 15.00 cuando los establecimientos lograron un pequeño respiro.

Los clientes se mostraban satisfechos con los descuentos de las grandes superficies, que mientras otros años partían del 30% o 40% e iban ascendiendo progresivamente, este 2012 han partido directamente del 50%. «Merece la pena haber madrugado... ¡Fíjate, a mitad de precio!», exclamaba Paqui Muñoz mientras se disponía a pagar un jersey en un centro comercial por 15,95 euros que antes costaba 29,95.

Ante estas ofertas, también hubo quien dejaba espacio para el análisis. «Lo que yo me pregunto es si realmente están tirando las cosas de precio o es que antes nos 'robanan' mucho», reflexionaba la



Confío en que esta temporada sea «buena», sobre todo, si se tiene en cuenta que este otoño-invierno, con unas temperaturas bastante altas para la época, no se ha vendido apenas ropa de abrigo. Y estimó que el pequeño comercio puede incrementar sus ventas un 5% más respecto a la temporada de rebajas del año pasado.

En ese sentido, se manifestó el presidente de la Unión de Consumidores de Aragón (UCA), José Ángel Oliván, que se mostró optimista y aseguró que estas rebajas se presentan «muy interesantes», ya que la mayoría de comercios ofrecen descuentos que rondan el 50%, a diferencia de otros años que empiezan disminuyendo un 30% o 40% el precio.

También recordó que la crisis y el buen clima frenaron el consumo en otoño haciendo esperar a muchos ciudadanos para comprar en

rebajas. «Aunque hay muchas ganas de ir de tiendas, la reactivación de los comercios dependerá de los precios, que de momento son atractivos», añadió. Desde la UCA prevén que las ventas superarán, o al menos alcanzarán, los niveles del año pasado.

#### Se mantienen los horarios

Para ayudar a las tiendas más pequeñas a sortear la crisis, el Gobierno de Aragón ha decidido mantener los horarios comerciales para este 2012. Es decir, los establecimientos que tienen menos de 300 metros cuadrados pueden abrir libremente, y se limita los días a las grandes superficies comerciales. La presidenta de Aragón, Luisa Fernanda Rudi, en una entrevista a Efe, aseguró que en ese sentido, han sido «prudentes manteniendo las cosas como estaban».

Descartó la iniciativa de su ho-

móloga en Madrid, Esperanza Aguirre, en ese sentido, que anunció el pasado 15 de diciembre la tramitación en la Asamblea de Madrid de la denominada Ley de Dinamización del Comercio madrileño con el objetivo de que sea aprobada y entre en vigor en la próxima primavera.

«Madrid no es igual que Aragón y esas y otras son las cosas buenas que tienen las comunidades autónomas en las que se pueden tomar las decisiones muy en función de las condiciones de cada territorio», afirmó la presidenta del Gobierno de Aragón.

Recordó que Madrid tiene unos municipios muy grandes al contrario que Aragón y la capital de España tiene un flujo de visitantes «tremendo» del que Zaragoza carece. «Para este año hemos mantenido los horarios tal como estaban», matizó Rudi.

C. F. B./M. R. C.

#### RECOMENDACIONES

**Solo comprar lo necesario.** Aprovechar las rebajas para adquirir cosas que ya se tenían en mente, no dejándose llevar únicamente por los precios.

**Comprobar las etiquetas.** Deben mostrar el precio original y el rebajado y lo único que puede cambiar es el coste del objeto, pero no otro tipo de condiciones, como cargos por arreglo o pagos con tarjeta.

**Informarse antes de comprar.** La Unión de Consumidores de Aragón aconseja preguntar en el establecimiento por la política de devoluciones para evitar problemas.



JAVIER BLASCO

**Calles abarrotadas.** Las calles de Huesca también vivieron la euforia de las compras con cientos de personas cargadas de bolsas en busca de más ofertas.



A.N.

**A mitad de precio.** Paqui Muñoz compró un jersey por 15,95 cuando antes costaba 29,95. Su amiga se llevó un abrigo de 240 euros por 120.

oscense Concha Lardiés. También opinó que, «si realmente quieren reactivar el comercio, deberían haber ajustado los precios antes de rebajas».

#### En Huesca

La capital oscense también vivió la euforia de las compras, donde tiendas como Bershka, Stradivarius o Mango, que ofrecían descuentos del 50%, no tardaron en aglutinar colas de más de 40 per-

sonas a primera hora de la mañana. La afluencia de clientes superó las expectativas de los dependientes, que esperaban que la facturación de este periodo de rebajas sea un 6% superior al de 2010.

Aunque los negocios están a pleno rendimiento, la mayoría de propietarios no contratará nuevos empleados. «Los trabajadores tendremos que esforzarnos un poco más durante los próximos tres o cuatro días. En otras reba-

jas ha sido igual», explicaba la encargada de Mango, María Jesús López.

Mientras los consumidores de edad media y avanzada adquirirán artículos de los que se habían privado en la anterior campaña otoño-invierno y que según decían, necesitaban en su armario, la mayoría de jóvenes buscaban prendas y complementos que obedecían a sus caprichos.

MARTA ROCATÍN

#### TERUEL

### INCIDENCIA ESCASA EN LA CAPITAL

El inicio de las rebajas en las grandes superficies tuvo una incidencia limitada en Teruel, donde la práctica totalidad del comercio pudo iniciar los descuentos el pasado día 2 al tratarse de pequeños establecimientos. La medida sí que afecta a las franquicias y generó cierto «movimiento» en el Centro Histórico, según el gerente del Centro Comercial Abierto, Rodolfo Pangua, que confía en igualar, al menos, los resultados de ventas de 2011.

Las tiendas del centro urbano ya pusieron en marcha promociones especiales con el inicio de la campaña navideña. Los comercios aplican descuentos en función del resultado de la campaña invernal. Según explicó Rodolfo Pangua, a menos ventas y mayor acumulación de stock, más rebajas. Mientras algunos establecimientos optan por descuentos «agresivos» de hasta el 50% de entrada, otros prefieren empezar por porcentajes más modestos para ampliarlos con el tiempo. HA