

DESCUENTOS DE HASTA EL 70% ANIMAN A LOS CONSUMIDORES

El comercio busca abrigo en las rebajas

Tras un año gélido para el comercio, que en Toledo ha sufrido una caída de las ventas de entre el 18 y el 20%, los empresarios de este sector esperan hacer algo de caja con las rebajas, que comenzaron el 7 de enero con descuentos de hasta el 70%. Los presidentes de las patronales comarcales del comercio nos hablan de cómo les afecta la crisis y de las perspectivas para 2010.

PRADO LÓPEZ GALÁN



Las rebajas toledanas han comenzado con fuerza, con descuentos de hasta el 70%. A la derecha, la presidenta de la patronal de Comercio de Talavera, Ana Cortés.



Pantalón de pana: 16'95 euros (antes 39 euros), rebeca de punto: 11'95 euros (antes 29), jersey marrón: 9'90 euros (antes 24 euros), vestido: 9'90 (antes 19'90) euros, botas: 39'90 euros (antes 70). En total he gastado en rebajas 88'60 euros, 40 céntimos menos que el presupuesto medio asignado por los castellano-manchegos para las rebajas de invierno.

Aunque este año, según los cálculos de la Federación de Usuarios-Consumidores Independientes FUCI, vamos a gastar algo menos -en 2009 el presupuesto fue de 94 euros por persona y en 2008 de 120 euros- (y

sólo tres de cada cuatro ciudadanos comprará en estas rebajas), el presupuesto podrá cundir igual o más porque las rebajas han comenzado fuerte, con descuentos de entre el 50 y el 70%, especialmente en textil.

El primer día oficial de rebajas, el 7 de enero, los centros comerciales concentraban a un buen número de compradores (las calles comerciales han sido más castigadas por el mal tiempo). Algunas tiendas tenían largas colas, filas de compradores que eran directamente proporcional a la cuantía del descuento que se ofertaba: a menor descuento, menos compradores.

Los comerciantes esperan estas rebajas como agua de mayo, ya que estiman que en 2009 las ventas han caído entre el 18 y el 20%.

Manuel Iniesta Villacañas, presidente de la Asociación de Comercio de Quintanar de la Orden, considera que las rebajas en estos primeros días están siendo flojas en esta localidad, y nos da algunas claves de lo que sucede: "Hay que tener en cuenta que desde el mes de noviembre los comercios están ofreciendo promociones y descuentos para poder vender. Aún así, la campaña de Navidad ha sido peor que en 2008, hay gente que nos dice que le han bajado las ventas un 20%, otros un 40% e incluso algunos