



**Estresados por las compras**

**Mauro y Belén:** Sobre todo van a adquirir material deportivo, aunque no les gusta comprar en estas fechas. «Es estresante por toda la gente que hay».



**Los sueldos no dan para rebajas**

**Jaime y Verónica:** Tienen que pagar la casa, así que este año habrá pocas rebajas. «Enero es mala época».



**Olentzero con retraso**

**María y su hija Claudia:** Han esperado hasta ahora para las compras navideñas. «Merece la pena», afirma Claudia.

# Las rebajas se olvidan del euríbor

Los recientes  
gastos navideños  
no desanimaron  
al consumidor  
en el **primer día**  
de la temporada

SOLANGE VÁZQUEZ /  
SERGIO LLAMAS BILBAO

Las estrecheces de la economía doméstica no han hecho mella en las rebajas de invierno, cuyo arranque triunfal dispuso ayer cualquier sombra de duda sobre la posible contención de unos consumidores maltratados este año por la maléfica alianza del euríbor, el IPC y el voraz consumismo navideño. Las aglomeraciones –no multitudinarias, pero tan infranqueables como una formación militar– en las entradas de los centros comerciales vizcaínos ya hacían presagiar a primera hora que el día no iba a estar marcado por la austeridad. En las puertas de El Corte Inglés de Bilbao, decenas de personas esperaban a que diesen las diez para que se abriese la puerta. María José, una de las mejor colocadas, iba en pos de «un chaquetón de niña», Lourdes soñaba «con un abrigo bastante caro» y Rosa María «con algo de ropa» para su hijo Julio César.

A la hora fijada, una empleada les dejaba vía libre para pasar. Alguna carrerita hasta las escaleras mecánicas, profesionales de los atajos moviéndose con destreza por los laberínticos pasillos... En un tiempo récord, las personas que poco antes de arremolinaban en el exterior se habían repartido por los grandes almacenes para cumplir



**A POR TODAS.** Varias clientas rebuscan en los mostradores de zapatos para encontrar su número. / FOTOS: MITXEL ATRIO Y BORJA AGUDO

**CLAVES**

- **¿Rebajas, promociones, saldos o liquidaciones?** Son cosas distintas. Rebajas sólo hay en enero y en verano y deben ser de artículos que formaban parte de la oferta habitual en meses anteriores. Las promociones, sin embargo, sólo afectan a productos concretos. Los saldos se centran en productos defectuosos o obsoletos cuyo precio se ha reducido y las liquidaciones son ventas excepcionales para agotar existencias por causas de fuerza mayor: obras, cese del negocio.
- **Menos precio, pero las mismas garantías:** En rebajas, los productos han de tener la misma calidad que antes del descuento. Se pueden hacer cambios y pagar con tarjeta, como siempre.

su cometido. Poco después de las diez, Magdalena ya había comprado la cafetera que quería y un abrigo que ansiaba desde hace tiempo. Otros, sin embargo, llegaron a toda prisa al 'stand', pero en el momento crucial no acababan de decidirse. Como Gregorio, aturullado ante un montón de zapatos. «Estos me gustan, estos también...», decía por lo bajini. «Ha venido mucha gente, como todos los años –explicaba José Carlos Ramos, responsable de prensa de El Corte Inglés–. Aunque se dice que los clientes van un poco más justos de dinero, lo cierto es que no se ha notado en las compras. Ni en las de Navidad ni en el inicio de las rebajas. Son fechas en las que la gente echa la casa por la ventana». En otras grandes superficies del territorio confirmaban ayer que

la afluencia de compradores era muy similar a la del año pasado, «cuando el poder adquisitivo era mayor», recordó Koldo Nabaskues, de EKA/OKU, la Asociación vasca

de Consumidores. «Esta época es una buena ocasión para ahorrar. Siempre que vayas a rebajas, no de rebajas... es decir, que actúes con un objetivo, no por pasar el rato».

**Día de la lógica**

Aunque cuando se habla de liquidaciones siempre asoma el tópico de la irracionalidad de las hordas de consumidores, descritos como una especie de zombies descerebrados dispuestos a llevarse cualquier cosa que huela a ganga, lo cierto es que los compradores reflexionan lo suyo. Sobre todo el primer día, que, según coinciden en afirmar los comerciantes, es el preferido por aquellos clientes que, movidos por la lógica y no por el impulso, acuden a por algo concreto. Y, en contra lo que pue-

**enlace**

¿Sueles gastarte durante las rebajas más de lo que deberías?

**sms al 5626:**  
ECOPINA (espacio) tu opinión.

[www.elcorreedigital.com](http://www.elcorreedigital.com)

[enlace@diario-elcorreo.es](mailto:enlace@diario-elcorreo.es)

94 487 01 95

sms

@

enlace

94 487 01 95

P R O P Ó S I T O

Concederme 30 minutos al día para mejorar mi vida.

**PIERDE PESO**   **ENDURECE**   **BAJA TALLA**   **QUEMA GRASA**   **SIN HORARIOS**   **APOYO**

**Nº 1 MUNDIAL SÓLO PARA MUJERES**

Paseo Volantín, 14 Bilbao (Ayuntamiento) Tel.: 94 413 40 82 • Fernández del Campo, 29 (Indautxu) Tel.: 94 421 50 09 • Lehendakari Aguirre, 38 (Deusto) Tel.: 94 475 94 11 • José Miguel Barandiarán, 5 (Santutxu) Tel.: 94 433 50 16 • Jaén, 7 (Amézola) Tel.: 94 406 91 99 • Valentín de Berriotxoa, 6 (Barakaldo) Tel.: 94 437 96 22 • Plaza Arizgoiti, 1 (Basauri) Tel.: 94 440 13 57 • Sor Natividad Homedes, 2 bis (Santurtzi) Tel.: 94 402 35 44 (PRÓXIMA APERTURA)