

El comerç gironí inicia les rebaixes i defensa el tracte humà envers internet

El petit comerç i les grans superfícies pronostiquen una bona campanya

Els comerços locals i les grans superfícies gironines arrenquen les rebaixes amb bons ulls després de tancar una bona campanya de Nadal. La presidenta de l'associació Girona Centre Eix Comercial, Mercè Ramírez de Cartagena remarca que la campanya arrencarà amb descomptes d'entre un 20% i un 30% perquè "no hi ha gaire més marge" però assegura que són "descomptes reals" sobre el preu real, en contra de la inflació de preus que fan algunes grans marques les setmanes prèvies dels descomptes. Des de les grans superfícies, el gerent de l'Espai Gironès, Pau Jordà, defensa que els períodes de descomptes tenen tot el sentit per vendre les peces de temporada sobrants. "El que no s'hi val és fabricar estoc directament per rebaixes", recalca. A primera hora del matí d'aquest dimecres i desafiant les baixes temperatures, els comerciants del carrer de Santa Clara de Girona aixecaven la persiana i col·locaven els cartells de rebaixes. Un inici de campanya discret, sobretot perquè és dia laboral i els termòmetres han estat en negatiu fins a mig matí. Malgrat tot, la presidenta de l'associació Girona Centre Eix Comercial, Mercè Ramírez de Cartagena, creu que el petit comerç viurà una bona campanya de rebaixes. Explica que han tancat unes festes amb un bon volum de negoci i "amb molt de turista amb alt poder adquisitiu" que ha freqüentat els negocis. Això permet encarrilar bé una campanya que per Ramírez de Cartagena ja porta anys "que coincideix" amb la de Nadal. De fet, recorda que la liberalització dels períodes de rebaixes ha provocat que cada vegada siguin més els establiments que facin descomptes abans d'hora. A la legislació s'hi va afegir el Black Friday i ara el comerç digital. Malgrat tot, Ramírez de Cartagena defensa que el petit comerç s'adapta per sobreviure a la situació i ara aprofiten les compres de Nadal per oferir descomptes a aquells clients que formin part del club de fidelització. Per altra banda, la presidenta dels comerciants assegura que els descomptes que ofereixen són els que els petits comerços es poden permetre. "No podem lluitar contra campanyes tan agressives com les que fan algunes grans superfícies", afirma la portaveu del petit comerç gironí. De tota manera, Ramírez de Cartagena defensa que són "descomptes reals" sobre el preu original, davant d'algunes ofertes que fan alguns grans comerços amb descomptes més elevats però sobre un preu inflat unes setmanes abans. Des de les grans superfícies tenen una visió semblant. El gerent de l'Espai Gironès, Pau Jordà, indica que moltes botigues solen iniciar els descomptes el 2 de gener, "però el gran gruix comença el dia 7, després de Reis". Malgrat que el comerç digital fa promocions tot l'any, per a Jordà el gran avantatge de les botigues físiques és que et pots emportar els productes al moment de comprar-los. "El fet de tenir estoc disponible i immediat, el fet de poder entrar en una botiga, provar-t'ho i endur-t'ho és molt important. I no et passa com per internet, que ara et diu que no té el que busques o que t'arribarà en deu dies", recalca. En aquest sentit, el gerent assevera que té molt de sentit mantenir els períodes de descomptes tradicionals. "S'ha de vendre roba de temporada a preu de temporada. I després han d'aparèixer promocions puntuals durant les rebaixes per vendre l'estoc que no s'ha venut rebaixat. Ara bé, no s'hi val fabricar estoc directament per rebaixes", subratlla el gerent del centre comercial. Una de les diferències respecte a fa anys és que ara els descomptes "comencen forts". "S'han acabat aquelles rebaixes que coneixíem abans que començaven amb un 20 o 25% de descompte, i a partir de les segones rebaixes abaixaven fins a un 40%. Ara comencen amb descomptes del 40, 50 o fins i tot 60%", afirma Jordà, que preveu una "bona campanya" de rebaixes a l'Espai Gironès.

Font del document:

<https://www.diaridegirona.cat/economia/2026/01/07/comerc-gironi-inicia-rebaixes-125443234.html>