

El comerç gironí pronostica una bona campanya de rebaixes

Tot i que han arrencat amb descomptes de fins al 50%, les vendes del primer dia han estat discretes, coincidint amb la tornada a la feina i ser un dels dies més freds de l'any

Encara paint el tortell de Reis, algunes famílies llençaven avui al contenidor el paper que embolicava els regals de Reis, però alhora tenien un ull posat en els cartells de Rebaixes que apareixien a la majoria de comerços i centres comercials. «Als reis no els solem demanar roba, perquè aprofitem l'inici de les rebaixes per comprar allò que ens fa falta», explicava la Laura que, acompanyada dels seus dos fills, entrava a les deu del matí en una botiga de material esportiu per equipar-se de roba d'abric per encarar la fred més dura de l'hivern. Al seu darrere, en Miquel Pérez, aficionat a l'esquí, explicava que volia aprofitar les rebaixes per «renovar material a un preu més econòmic». A la mateixa hora, 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. En declaracions a l'Agència Catalana de Notícies, 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. Segons l'Associació Nacional del Comerç Tèxtil, Complementes i Pell (ACOTEX), el sector augmentarà les vendes entorn d'un 4% o 5% respecte del mateix període de l'any passat. En concret, l'associació preveu que el pressupost mitjà del consumidor serà de 104,65 euros per persona, fet que es considera un màxim històric. Tot i que algunes marques ofereixen rebaixes de fins al 70%, l'Organització de Consumidors i Usuaris (OCU) ha recordat als consumidors la necessitat d'actuar amb prudència davant l'allau de rebaixes agressives. En concret, aconsella «elaborar llistes amb

necessitats reals» a l'hora d'anar a comprar, amb l'objectiu de controlar la despesa i evitar compres innecessàries. A més, també recomana informar-se bé sobre les condicions de devolució i les condicions de compra de cada article. Pel que fa a les compres en línia, l'OCU ha recordat que el termini legal de devolucions és de 14 dies. El Pla de Nadal dels cossos de seguretat per prevenir furt i robatoris en eixos comercials i evitar estafes virtuals en les compres s'allargarà durant els primers dies de Rebaixes. Aquests dies, els Mossos han impulsat una campanya a xarxes socials, per prevenir estafes virtuals, adreçada a les persones grans, un dels col·lectius més vulnerables davant d'aquest delictes. Les campanyes d'hivern solen variar segons el tipus d'establiments, tot i que en la majoria dels casos la temporada de rebaixes s'allarga fins a finals del mes de febrer.

Font del document:

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