

Colas sin agobios por el arranque oficial de las rebajas y la devolución de regalos

Gran afluencia de público en las tiendas físicas de Inditex, con descuentos de hasta el 70% en otros establecimientos

ÁNGELA MURILLO

BADAJOZ. Gran afluencia de público en el centro comercial El Faro en las primeras horas del día después de Reyes. Ropa y calzado eran los productos más buscados. No hubo agobios por la mañana, pero sí colas en algunas tiendas para llegar a caja en el arranque oficial de las rebajas de invierno.

Como es habitual, muchos clientes acudieron este miércoles para hacer cambios o devoluciones de regalos que no habían atinado con la talla, el estilo o el color. Este fue el caso de Reyes Caballero, una pacense que aprovechó que aún no han comenzado las clases para ir con sus hijos a la superficie comercial de la avenida de Elvas. «No suelo venir nunca el primer día, pero hemos venido para que puedan coger la ropa a su gusto».

Cristina y Elena también iban cargadas de bolsas con las tallas ya corregidas y con idea de no gastar más de lo necesario. Lo mismo les pasó a Begoña y Miguel. Ellos se presentaron a primera hora, cuando las tiendas aún estaban cerradas, pensando que encontrarían más afluencia, y a las once de la mañana ya tenían todos sus cambios hechos.

Este 7 de enero comenzaron oficialmente las rebajas en los establecimientos del grupo Inditex, que en la web dieron el pistoletazo de salida el día 6. Sin embargo, otras muchas marcas ya habían iniciado antes su periodo de descuentos, como Springfield, que ofrece precios más bajos desde el 2 de enero. «Como la competencia inicia ahora las rebajas y todas las tiendas tienen descuentos, nosotros empezamos con las segundas rebajas, con al-



Colas en un comercio de El Faro, ayer en Badajoz. ÁNGEL MÁRQUEZ

gunas prendas al 70%. Tenemos muchísimas cosas súper baratas y esperamos que la gente nos vacíe la tienda para después llenarla con la nueva colección lo antes posible», indicaba Míriam, la encargada de esta tienda, tras terminar de cambiar los adhesivos del escaparate.

En RKS los descuentos han convivido con todo el periodo de compras navideñas, pues comenzaron la semana siguiente al BlackFriday. «Hemos estado toda la campaña navideña con promociones. Ahora estamos ya en el tercer periodo de rebajas y aún quedan los descuentos más agresivos, el de stock fuera», explica el responsable de esta tienda, José Luis Troca.

Mercedes encontró rápido algunas prendas de su interés. «He comprado una camisa cazadora y dos pantalones, cosas básicas que utilizas siempre para renovar un poco el armario». Esta compradora valoró de forma de-

sigual las ofertas que encontró en El Faro, pues vio zonas con descuentos que merecían la pena y otras partes con precios que no se habían movido, en referencia a Zara. Precisamente en las tiendas de Amancio Ortega se vieron algunas de las colas más largas, como en Stradivarius.

Evitar compras por impulso

La Unión de Consumidores de Extremadura recomienda no caer en el consumo excesivo, o en compras por impulso, y aprovechar las ofertas para equipar a la familia o el hogar con los mejores precios, elaborando antes una lista previa lo más cerrada posi-

La Ucx recuerda que la entrega del ticket de compra es obligatoria y necesaria en caso de reclamación o devolución

ble enumerando lo que realmente necesitamos. En todo caso, Ucx recuerda que la rebaja no implica una merma de derechos, como el de conocer el precio antiguo del artículo, que debe figurar en la etiqueta junto con el nuevo ya rebajado; o bien el porcentaje de rebaja sobre dicho precio, para que el consumidor pueda apreciar la cuantía rebajada.

La organización recuerda la importancia de recibir la factura o ticket de compra, cuya entrega es obligatoria y que constituye el comprobante en caso de reclamación o devolución. Asimismo, insiste Ucx en que los establecimientos deben mantener la política de cambios o devoluciones en las mismas condiciones que el resto del año, salvo que el comerciante lo anuncie adecuadamente y de forma bien visible.

En Extremadura está previsto que el periodo de rebajas se extienda hasta principios de abril.

Las liquidaciones generarán 1.740 contratos en Extremadura

REDACCIÓN

MÉRIDA. Las rebajas de enero generarán 1.740 contratos en Extremadura, lo que supone un 2,4% más que el año anterior, cuando fueron 1.700. Por provincias, en la de Badajoz se firmarán 1.200 contratos, un 6,7% más que en la campaña de rebajas de 2025, mientras que en la de Cáceres, se realizarán 540 nuevos contratos, un 6% menos.

En el conjunto del país, las rebajas de enero de este año generarán un total de 143.495 contratos para los sectores del transporte y la logística, lo que supone un aumento del 2,5% respecto al año anterior, según Randstad. Además, la empresa de trabajo temporal destaca en su estudio que el sector del comercio crecerá casi un 12% en 2026 gracias al dinamismo del consumo y a las rebajas de enero y febrero.

Así, el gran motor de las contrataciones son las perspectivas favorables del consumo, que impulsarán un incremento en el comercio, en palabras del director general de Trabajo Temporal de Randstad, Andrés Menéndez. En concreto, el comercio firmará 63.735 contratos, un 11,7% más que en 2025, mientras que el sector del transporte y la logística será el primer generador de empleo, con 79.760 contratos previstos, aunque en este caso con un ligero descenso del 3,8% en el volumen de contratación.

El crecimiento de contratos no será igual en todas las comunidades autónomas. La Rioja encabeza la lista con el mayor aumento de contrataciones (+8,9%), seguida de la Comunidad Valenciana (+6,9%) y Castilla-La Mancha (+5,8%), mientras que en Galicia o Cataluña el número de contratos bajará un 1% y un 0,3%, respectivamente.

Cada mes, 27 comercios cierran en Extremadura, según los datos de UPTA

REDACCIÓN

BADAJOZ. Una media de 27 comercios han bajado la persiana al mes en Extremadura en 2025, según la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA).

En el conjunto nacional, el pequeño comercio español sufre una media de 1.132 cierres al mes

a lo largo de 2025, según UPTA, que señala que el sector ha superado con creces la barrera de las 12.000 bajas anuales, cerrando el ejercicio con 13.586 comercios menos.

En concreto, el pasado mes de diciembre se perdieron en el país 2.347 comercios, un dato sensiblemente peor que el registrado

en el mismo mes de 2024, cuando las bajas ascendieron a 1.748.

UPTA ha alertado de que la situación del pequeño comercio se ha convertido en una «emergencia estructural». El aumento de los costes fijos, la presión fiscal, la competencia desigual con grandes plataformas y la falta de políticas públicas eficaces de pro-

tección y modernización están provocando un cierre constante de negocios que vertebran la economía local y el empleo de proximidad.

En este contexto, la organización de autónomos es pesimista de cara a 2026, donde pronostica que volverán a perderse más de 12.000 comercios si no se produce un cambio urgente en las políticas de apoyo al trabajo autónomo y al comercio de proximidad. El cierre masivo de pequeños comercios no solo afecta a los autónomos, sino que también

tiene un impacto directo en la cohesión social, el empleo y la vida de barrios y municipios. Así, UPTA insiste en la necesidad de actuar de «manera inmediata» para frenar una sangría que amenaza con vaciar el tejido comercial del país.

2025 cerró con una afiliación al Régimen de Autónomos (RETA) de 3.419.210 activos en España, que constituye, en términos anuales, la mejor cifra de los últimos seis años aunque acaba el año con peores meses de diciembre que en 2024, ya que se perdieron un total de 8.291.