



NEWSLETTER

REGÍSTRATE

LUNES, 9 DE ENERO DE 2017

Inicio

Mercados

Empresas

Economía

Tecnología

Mis ahorros

5 Sentidos

ESTÁ PASANDO:

IBEX 35

Calendario laboral 2017

Sentencia Cláusulas suelo

MÁS TEMAS

CONSUMO

Consejos para que salir de rebajas no pase factura

Diferenciar entre productos necesarios y accesorios o informarse bien es clave

MANUEL G. PASCUAL - MADRID 06-01-2017 13:23

0



(Thinkstock)

Cada vez es más frecuente que algunos comercios adelanten las rebajas varias semanas. Pero los cánones siguen marcando que el inicio oficial de la temporada de bajos precios se sitúa el día después de que los Reyes Magos de Oriente entreguen sus regalos. Es entonces cuando los descuentos de las grandes superficies, que en ocasiones son muy altos, inundan las calles o incluso los televisores, que no dejan de mostrar año tras año las colas y carreras que se producen en algunas tiendas.

Quien pretenda que las rebajas no

LO MÁS LEÍDO

Las 15 cotizadas que pagarán dividendos el primer trimestre

Avalancha de dividendos en 2017
27.000 millones

Así se reclaman los gastos de la formalización de la hipoteca

Valores del Ibex para ganar un 300% en una década

Villar Mir presenta la Quinta Torre para IE University

SEGUIR A CINCO DÍAS

Recibe más contenido de Cinco Días. Suscríbete a nuestras newsletter [aquí](#)

El precio, una cuestión de estatus

“Una marca de lujo que rebaja nunca tiene más prestigio que la que no lo hace”, espeta Susana Campuzano, profesora de IE Business School. “Eso no quiere decir que algunas boutiques tengan deferencias con sus mejores clientes”, matiza.

En los productos *premium*, el precio es una cuestión de estatus. Las firmas de lujo no suelen tocarlo porque tienen estrategias globales. Campuzano cuenta que la oscilación de las divisas han creado grandes disparidades de precios no deseados. “Los chinos que llegaban a Europa encontraban aquí los bolsos más caros un 40% o un 50% más barato que en su país, con lo que les salía a cuenta hasta pagarse un billete para venir de compras”, indica. La respuesta fue subir los precios en el Viejo Continente y bajarlos en Oriente.

Como el precio es difícil que varíe, una de las estrategias que siguen las marcas de lujo para atraer a nuevos clientes es sacar cada vez más colecciones. “Hay algunos grandes almacenes que comercializan ediciones limitadas de alguna gran marca. Se busca exclusividad”, apunta.

Para quienes necesiten rebajas siempre quedarán los *outlets*, tiendas donde las marcas colocan productos de fuera de temporada con descuentos.

desemboquen en una catástrofe para su cuenta corriente debería tomarse con calma las salidas de compras. Lo primero es **saber diferenciar entre lo necesario y lo accesorio**. “La oferta de las tiendas se divide entre productos de funcionalidad, como los comestibles o de limpieza, y los de hedonismo, los caprichos”, explica Javier Rovira, profesor de ESIC y autor de *Consumering* y de *Reset & Reload. Cambias o te cambian*. Incluso dentro de los productos de necesidad caben artículos más básicos y otros extraordinarios. No siempre los productos que buscamos tienen el precio rebajado, por lo que hace falta sangre fría para no comprar lo que no se necesita.

Eso puede resultar más difícil de lo que parece. “Salir de rebajas es **una mezcla de sensaciones**. Existe la ilusión de ver lo que me encuentro, pero también de comprar una cosa que vi el otro día y que puede salir más barata”, abunda Rovira. Aunque parezca mentira en plena era digital, todavía pesa también el **buscar el famoso chollo de última hora**.

Otro elemento a tener en cuenta a la hora de comprar es la **política de devoluciones**. “A veces se compra por impulso y, al querer devolver, vemos que han cambiado los términos. Es importante informarse antes, sobre todo porque de rebajas a menudo compramos para otros”, indica Rovira.

Sobre el comportamiento de la impulsividad, asegura este experto, no hay estudios académicos serios. Aunque resulte frecuente salir a comprar una cosa y volver a casa con tres, todavía no se ha dado en explicar cómo se produce la decisión de adquirir productos que no figuraban en la lista de la compra. Lo que sí se sabe es que **el consumo impulsivo es responsable de una parte importante de las ventas** de las grandes superficies.

Una tercera cuestión a considerar es **si el producto que se quiere adquirir es o no estándar**. “Algunos comercios incluyen artículos defectuosos entre los rebajados, como fase anterior a enviarlos al *outlet*, donde también recalcan los de la temporada anterior”, continúa el profesor de ESIC. Hay que tener en cuenta también que algunas marcas que lanzan productos específicos para las rebajas. “Como la gente va a buscar chollos, saco productos de calidad menor pero me aprovecho para sacarlo a la venta ahora que la gente está en disposición de comprar”, incide

GAS

SALE
UP TO
50% OFF

[shop now](#)

DESTACAMOS

¿En qué nos fijamos las mujeres cuando vemos a un hombre?



Qué enseñaba y qué ocultaba el vestido de Pedroche



Así ha cambiado la niña de Papá por sorpresa



El primer efecto óptico viral del 2017 te va a dejar loco

recomendado por

Rovira.

El lujo, un mercado aparte

¿Qué sucede en el mercado del lujo? En este sector la situación es diferente. “**Las rebajas no son frecuentes en las marcas premium**, ya sea por imagen o por el valor del producto”, explica Susana Campuzano, directora del programa de Dirección y gestión estratégica del universo del lujo de IE Business School, que arranca el 3 de febrero. “No tendría sentido vender a mitad de precio un bolso que cueste 2.500 euros”, incide.

Sin embargo, aunque a los productos estrella, como el Amazona de Loewe o el 2.55 de Chanel, no se les suele aplicar descuento, sí se hace con los de colección. “Algunas marcas británicas y americanas optan por hacer rebajas en ese tipo de referencias”, dice Campuzano. Aunque, para preservar su imagen de marca, esos descuentos no se publicitan, sino que se comunican a los clientes interesados.

TEMAS RELACIONADOS:

Alta dirección Rebajas Gestión empresarial Compras Lujo
 Hábitos consumo Consumidores Consumo Empresas Comercio
 Estilo vida Economía

MÁS INFORMACIÓN:

Arrancan las rebajas: se prevé la creación de 93.000 empleos

NEWSLETTER

Recibe más contenido de Cinco Días.
 Suscríbete a nuestras newsletters aquí

Buscar**Booking.com**

Destino/Nombre del hotel:

Ej. ciudad, región, zona o nombre del ...

Fecha de entrada

9 enero '17

Fecha de salida

10 enero '17

 Reserva ahora, PAGA EN EL ALOJAMIENTO Precio Mínimo Garantizado

Buscar

BLOGS

Carta de presentación.
 Consejos básicos para una
 carta de presentación
**EL BLOG DE TRABAJO Y
 EMPLEO**

Euribor empleo



A vueltas con el rescate
 bancario
EL BLOG DEL EURIBOR
 Euribor



China lleva a una caída del 20%
 al Bitcoin
EL BLOG DE LA BOLSA
 Euribor bolsa

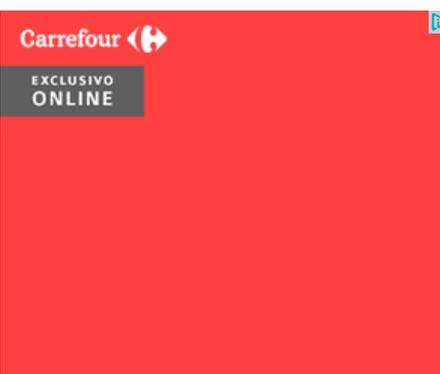


Proteccionismo made in Trump
LA CAÑA
 Emiliano Garayar



Pedir fondos de fondos a los
 Reyes Magos para nuestros
 hijos
ERES TÚ, NO TU DINERO
 Abante Asesores

< 1 de 3 >



TE RECOMENDAMOS



Las pymes españolas y el proteccionismo de Trump



Iberia ofrece un millón de vuelos a precios de saldo por Reyes



Gobierno, oposición y banca pugnan por acuñar la solución a...



Apple rebaja el sueldo a Tim Cook por no lograr los objetivos



Las uvas, un 30% más caras



Madrid prohíbe la circulación el jueves a coches con...



Los gastos de constitución de la hipoteca, nuevo frente...



La banca devolverá las cláusulas en metálico o amortizando...

CONTENIDO PATROCINADO



El Fin de España es inminente según un Ex Agente de la CIA
(Inversor Global)



¡El robot aspirador CHINO que está dejando a las...
(Robots Aspirador)



Periodista italiana víctima de hacker. Las 5 mejores fotos
(Topcinco.es)



Cómo cambiar de gafas sin dejarse una pasta
(Blogs en 20minutos.es)



13 consejos para aumentar la velocidad de su PC!
(OneSafe Software)



Las 5 motos más vendidas en España
(Top cinco)



Claves de la 7ª generación de procesadores de...
(IDG)



5 cosas que debes comer en Roma
(Topcinco)

recomendado por

¿CONOCES ESTOS PRODUCTOS?



Descubre qué crédito se adapta mejor a tus necesidades. Hasta 15.000€ sin compromiso

¡Te llamamos!

He leído y acepto la política de privacidad



Cómo pagar 0€ en intereses al traspasar la deuda de tu otra tarjeta



Un depósito con hasta 1,35% de rentabilidad para tus ahorros

recomendado por iAhorro

ÚLTIMAS NOTICIAS

Las 10 sorpresas que depara 2017, según ATL Capital

Utiliza texto para enviar GIF y stickers en Facebook o Messenger con Chrome

Los analistas técnicos ven al Ibex en 10.000 a corto plazo

Desvelan el precio con el que se podría lanzar Nintendo Switch

La Fiscalía pide 4 años de cárcel para Miguel Blesa



COMENTARIOS [NORMAS](#)

0 comentarios

Para poder comentar debes estar [registrado](#) y haber iniciado sesión

[Conéctate](#) [Regístrate](#)

[¿Olvidaste tu contraseña?](#)

¿Por qué registrarse?

- Comenta las noticias
- Asiste a nuestros eventos
- Participa en concursos
- Gestiona comunicaciones, newsletters y alertas
- Recibe novedades de Cinco Días

**SENIOR
MANAGEMENT
PROGRAM**

Alcanza tu liderazgo directivo

CONOCE MÁS

[Contacto](#) | [Aviso Legal](#) | [Política de privacidad](#) | [¿Quiénes somos?](#) | [Política de cookies](#) | [RSS de cincodias.com](#) | [Versión móvil](#)

© ESTRUCTURA GRUPO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS S.A.- Miguel Yuste, 42 - 28037 Madrid [España] - Tel. 91 538 61 00