



La apertura de los comercios el primer día de rebajas de invierno recibió ayer a los clientes de forma escalonada, sin las avalanchas de antaño. JAVIER CARRIÓN / AGM

Las devoluciones y la ropa de invierno protagonizan el inicio de las rebajas

La campaña supondrá más de 4.500 nuevas contrataciones en logística y comercio, según las previsiones de Randstad

G. ESCOBAR / J. NICOLÁS

MURCIA / CARTAGENA. Como la más engrasada tramoya, escaparates y vitrinas de comercios y grandes almacenes lucen desde ayer la cartelería que anuncia que las rebajas de invierno han llegado para quedarse, cuando aún se recuerda caliente el chocolate del roscón. Tras una campaña de Navidad en la que las lluvias han retraído la compra a pie de calle, según reconocen los comerciantes y refrenda el presidente de la Federación de Comercio de la Región de Murcia (Coremur), Jesús López Pay, los ánimos en los establecimientos están lejos de ser optimistas de cara a esta segunda semana de enero, aunque se espera que el frío que acompaña a la borrasca 'Francis' active la compra del 'stock' de prendas más abrigadas, calzado de invierno, calefactores y braseros.

Un inicio tímido, sin las colas de espera tradicionales ante las puertas de El Corte Inglés de Murcia minutos antes de las diez de la mañana, fue la tónica dominante de la primera jornada. El comercio de proximidad, golpeado con más se-

veridad por las lluvias navideñas que los centros comerciales, espera remontar gracias a descuentos que llegan, según rezan sus escaparates, al 70%.

«Especialmente necesarias» son las rebajas de este año para Antonio Sánchez Arenas, presidente de Centro Comercial Abier-

to, la asociación que agrupa a parte del comercio del casco histórico de Cartagena. «La Navidad ha sido mala; el mal clima no invita a la venta», matizó.

Sobre la competencia con grandes superficies, el presidente de Centro Comercial Abierto reconoció que los comercios pequeños se

encuentran en desventaja: «Hay productos competitivos, pero ellos tienen más capacidad de comprar en fábrica a buen precio que el comerciante local».

En cuanto al gasto medio que cada ciudadano de la Región destinará este año a las rebajas, el comparador financiero digital Banqmi

lo sitúa en los 100,34 euros. Esta cifra supone un incremento de 1,41 euros respecto a 2025, aunque es 4 euros por persona inferior a la media per cápita nacional.

Tirón laboral «modesto»

La multinacional Randstad, especializada en soluciones de recursos humanos, publicó ayer sus previsiones de contratación para la campaña de rebajas de invierno en los sectores del transporte, la logística y el comercio. En la Región de Murcia, las estimaciones se traducirán en 4.540 nuevos contratos, un 1,9% más que en 2025 pero por debajo del crecimiento

COMERCIANTES



María Elez, gerente en Murcia de la cadena madrileña. J. CARRIÓN / AGM

María Elez
Lain Ópticos

«Tenemos buenas expectativas»

Las ópticas, poco aquejadas de las consabidas devoluciones de los primeros días de rebajas tras la jornada de Reyes, esperan la campaña de descuentos

con «buenas expectativas». Así se mostraba ayer la gerente de la empresa familiar Lain Ópticos en Murcia, María Elez, quien reconoció que las lluvias navideñas han tenido un efecto de contención en las compras. Con reducciones del 5% en lujo y hasta el 60% en otros productos, se muestra «optimista» de cara al arranque de campaña.



Simone Bosco lleva 26 rebajas de enero a cuestas. JAVIER CARRIÓN / AGM

Simone Bosco
Calzados Luz

«Las ventas en Navidad han sido bajitas»

«El primer día lo que tenemos, sobre todo, son peticiones de cambio de número» en el calzado regalado. Simone Bosco, empleado en Calzados Luz des-

de hace 26 años, explicaba ayer que «las ventas en Navidad han sido bajitas» debido al menor paso de clientes en los días de lluvia. Con descuentos de entre el 10% y el 50%, Bosco indica que hay un cliente específico que «busca precio» en los primeros compases de la campaña sobre artículos a los que echó el ojo con anterioridad.