



boletín

UNIÓN DE CONSUMIDORES DE EXTREMADURA

número 378 · 08/01 al 14/01/2018

La noticia de la semana

La compra de juguetes en Extremadura

En los quince días que dura la Navidad, se vende el 80% de los juguetes de todo el año. Tradicionalmente, hemos aprovechado esta época para advertir sobre su seguridad y dar consejos sobre cómo acertar en la elección; pero esta vez, hemos considerado conveniente comprobar si estos consejos han calado en la sociedad extremeña y hemos preguntado a más de 500 personas que van a regalar juguetes a menores de 16 años, sobre cómo los compran. El presupuesto que destinarán para juguetes, casi la mitad de los extremeños encuestados, será menos de 100 euros. Superará esta cantidad sin llegar a los 200 euros el 38,5%. Casi el 11% se gastará entre los 200 y 300 euros, y tan sólo el 5,6% superará los 300 euros. Por otra parte, y es algo que consideramos muy positivo, parece que el hábito de comparar precios se extiende, pues casi tres de cada cuatro extremeños lo hace antes de decidir dónde compra el juguete que ha elegido; y, una vez hecho eso, el 47% se decanta por hacerlo en una gran superficie. El 77% de los extremeños considera que la publicidad de los juguetes en estas fechas es excesiva; además, el 68% de los encuestados cree que esa publicidad es sexista, es decir, que fomenta que determinados juguetes sean para niños y otros para niñas. Más información en www.ucex.org.

Si quiere recibir este boletín o darse de baja del mismo, envíe un correo electrónico a

boletin@ucex.org



Ojo al repostar

Aunque no lo parezca, es bastante común que se reposte mal, es decir, que se eche un tipo de combustible a un coche que necesita del otro. De hecho, según el RACE, fueron más de 70.000 conductores los que se equivocaron al repostar y se constituye como la avería por despiste más común. Si no se llega a arrancar el motor no pasa nada, pero se tiene que vaciar el depósito y repostar con el carburante adecuado.

El consejo

El apunte

Los móviles suben un 35% en sólo dos años

La venta de smartphones ha repuntado durante los últimos años en España, y con ellas el precio medio que los españoles están dispuestos a pagar. En los últimos doce meses se han vendido más de 15.500.000 de teléfonos, aunque la cifra de ventas en 2017 ha sido ligeramente inferior que en 2016. Los teléfonos más vendidos siguen siendo modelos baratos de gama media y gama baja como el Samsung Galaxy J5 o el Huawei P8 Lite que rondan los 190 euros en las tiendas. Pero los ranking de ventas de 2017 cerraron copados de teléfonos de gama alta como el iPhone 7 de Apple, un móvil de 750 euros. Con el paso de los años el móvil se ha convertido en una herramienta imprescindible en nuestro día a día. Esta disposición ha hecho que el precio medio pagado por un smartphone haya crecido desde 176 euros en 2015 a los 237 en 2017. Un 35% más.

breves

La luz subió en 2017

El precio medio del mercado eléctrico español alcanzó en 2017 los 52,2 euros por megavatio hora (MWh), lo que supone un 31,49% más que en 2016 y su nivel más alto desde 2008. En la última década, el mercado eléctrico sólo había superado el listón de los 50 euros por MWh de media en 2015, cuando se situó en los 50,3 euros por MWh, y en 2008, cuando cerró en los 64,44 euros por MWh.

El alcohol provoca 8.500 casos de cáncer

Por primera vez, un equipo de investigadores británicos ha utilizado ratones para mostrar cómo el consumo de alcohol provoca un daño genético permanente y esto, a su vez, dispara las posibilidades de sufrir un tumor cancerígeno.

Las hipotecas duplican las reclamaciones al BE

Hasta la ventanilla del Servicio de Reclamaciones del Banco de España han llegado 29.957 quejas entre enero y septiembre, un cómputo que casi duplica lo tramitado a lo largo de todo 2016 y acerca el registro al tsunami vivido en 2013, cuando las cláusulas suelo anegaron el departamento con una cifra histórica próxima a los 34.700 expedientes.

Más consumo de datos esta Nochevieja

El tráfico de datos móviles Movistar en Nochevieja fue un 112% superior al registrado un año antes, según los datos facilitados por Telefónica. El mayor consumo de datos móviles Movistar se registró durante las horas críticas de Nochevieja, de 00.00 a 01.00 horas. Además, se situó un 24% por encima del de un día normal del pasado mes de diciembre.

La banca devuelve el 77% de las 'cláusulas suelo'

La banca española ha devuelto, por la vía extrajudicial, a los clientes con cláusulas suelo el 77% del dinero en efectivo. Este porcentaje se traduce en un reembolso de 1.567,85 millones de euros, según los últimos datos a cierre del mes de octubre, aportados por el Ministerio de Economía.

[más noticias en www.ucex.org](http://www.ucex.org)



Llegan las rebajas

1. Piensa bien lo que necesitas y haz una lista antes de salir a comprar. Es la mejor manera de evitar compras impulsivas.
2. Los productos en rebajas deben haber formado parte de la oferta habitual del establecimiento durante al menos, un mes y su calidad no puede diferenciarse en nada de la que tenían antes de estar rebajados.
3. Todos los artículos rebajados deben mostrar su precio original junto al rebajado, o bien indicar de forma clara el porcentaje de la rebaja.
4. En algunos establecimientos se establecen unas condiciones especiales para las compras en periodo de rebajas (sobre la aceptación del pago con tarjeta, las devoluciones, etc.). Pueden hacerlo, están en su derecho, pero esas condiciones deben indicarse expresamente. En caso de duda, pregunta al responsable.
5. Guarde siempre el tique o factura simplificada de las compras, pues los necesitará para cualquier posible reclamación, cambio, devolución etc. Recuerda que si el producto que deseas cambiar está en perfecto estado, el establecimiento no está obligado a cambiarlo (salvo si así lo anuncia o publicita expresamente). La mayoría de los comercios lo hacen, pues es una buena práctica, pero no tiene porqué devolverte el dinero: pueden cambiarlo también por otro artículo o un vale. Sin embargo, si el producto lo has comprado online, tienes 14 días naturales para devolverlo.
6. El servicio postventa y la aplicación de la garantía son iguales, independientemente de que compres el producto durante las rebajas o fuera de ese periodo.

Si quiere recibir este boletín o darse de baja del mismo, envíe un correo electrónico a boletin@ucex.org

Ecoembes alerta del 'littering'



Ecoembes ha alertado de que el 'littering' o abandono de residuos se ha convertido en un problema global que está dañando la flora y fauna española.

La entidad ha lanzado un decálogo con recomendaciones para un 2018 más sostenible entre las que sugiere que si no hay papeleras cerca, se guarden los residuos para depositarlos más adelante en el contenedor correspondiente. Además, propone a los ciudadanos convertirse en un #HéroeLIBERA, participando en las campañas de recogidas y caracterización de residuos que pone en marcha 'LIBERA', el proyecto de SEO/BirdLife y Ecoembes para frenar el 'littering'.

Asimismo, Ecoembes ha señalado que en las Navidades, periodo en el que se incrementa el consumo tanto dentro como fuera del hogar, es "más necesario que nunca" que los ciudadanos tomen una "mayor conciencia" de su responsabilidad en el cuidado del medio ambiente.

Por ello, plantea reducir, reciclar y reutilizar, depositando los envases de plástico, latas y briks en el contenedor amarillo y el papel y el cartón en el azul; utilizar el transporte público o la bicicleta; consumir productos de procedencia local y de comercio justo; ahorrar electricidad, aprovechando al "máximo" la luz natural y utilizando bombillas de bajo consumo; y controlar el consumo de agua, duchándose en lugar de bañándose y llenando al máximo el lavavajillas y la lavadora.

La venta a pérdida, legal

Con ocasión de una cuestión prejudicial planteada por el Juzgado de lo Contencioso-Administrativo no 4 de Murcia, el TJUE mediante Sentencia del 19 de octubre de 2017 declaró no conforme al derecho europeo la prohibición de la venta a pérdidas tal y como dispuesta en el art. 14 de la Ley 7/1996 de 15 de Enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

En el caso de autos, un comerciante mayorista vendía productos a otros comerciantes por precios muy reducidos, incluso a pérdida. Pese a ser ilícita, es una práctica corriente en el mundo de los negocios. Se trata de introducir productos a precio muy competitivo con el fin de que actúen a la manera de un "gancho" y generen ventas de productos rentables.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea concluye que la inversión de la carga de la prueba prevista por el art. 14 de la LOCM constituye una medida más restrictiva que las de la Directiva. Además, añade que puesto que las ventas con pérdida no figuran entre las prácticas que la Directiva considera como desleales, si se ha de sancionar al comerciante por tal práctica, la sanción debe ser consiguiente de un análisis del carácter desleal de la práctica en causa.

Así, la disposición en cuestión tendrá que ser reescrita. Ciertamente, al no ser desleal la venta por el solo hecho de que sea venta a pérdida, se abrirán oportunidades para los comerciantes quienes ganarán libertad a la hora de fijar su estrategia en materia de política de precios, mejorando así la libre competencia, lo que sin duda también beneficiará al consumidor final a la hora de pasar por caja.



Si quiere recibir este boletín o darse de baja del mismo, envíe un correo electrónico a

boletin@ucex.org