

# Confirmado: Hacen trampas en el Black Friday

 [atencionalconsumidor.com/](http://atencionalconsumidor.com/)

Apartado: [Dinero y Empleo](#), [Noticias](#) | Publicado por [Redacción](#)

**Faltan apenas unas horas para que se inicie el Black Friday, pero algunos establecimientos han decidido adelantarse ofreciendo al público sus primeros descuentos. Tras revisar algunas de las propuestas hemos detectado que algunas ofertas... no son lo que parecen.**

Hace unos años el último viernes de noviembre se convertía en el epicentro de las rebajas en muchos lugares del mundo.

*NO debemos bajar la guardia por que hay quien se aprovecha de toda ésta vorágine para hacer su particular agosto.... aún en pleno invierno”.*

Poco después, la iniciativa se hacía extensiva hasta el siguiente lunes, ó Cyber Monday, dónde las empresas especializadas nos hacían sus mejores propuestas en electrónica e informática.

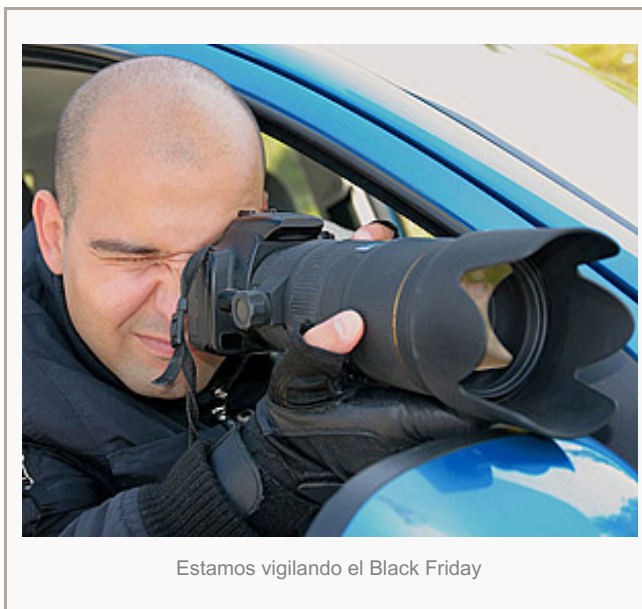
Con el tiempo, ésos “4 días de gangas” se han ido ampliando hasta abarcar las semanas previas al evento y dando cabida a sectores, tradicionalmente ajenos, como es el de automoción. También, y de forma paralela, ése clima de oferta generalizada se ha convertido en terreno abonado para quien quiere hacer caja a costa de los Derechos del Consumidor.

## Prestemos atención...

Obviamente éste es el momento para realizar parte de nuestras compras navideñas e, incluso, renovar algún que otro dispositivo electrónico ahorrándonos unos cuantos euros.

Pero ¡ojo! tampoco debemos bajar la guardia por que hay quien se aprovecha de toda ésta vorágine para hacer su particular agosto.... aún en pleno invierno. Os contamos algunas de las prácticas que hemos detectado en Atención al Consumidor y que debemos evitar si queremos que nuestras compras se realicen con las debidas garantías. Éstas son las más usuales:

- **Inflar los precios antes de aplicar el presunto descuento**. Antes de enfrascarnos en ésta fiesta de las rebajas conviene conocer el precio real/habitual del objeto ó servicio que deseamos adquirir. Para ello disponemos de [herramientas como Google Shopping](#) que nos permitirá comprobar ésta cifra en diferentes establecimientos... y obtener nuestras propias conclusiones.
- **Comercializar productos “fuera de stock”**. Pues sí; efectivamente, hay quien aprovecha éstos días para hacer limpieza en sus almacenes y volver a poner en los lineales de venta aquellos productos que llevan algún que otro año fuera de mercado. El problema es que, en muchos casos, ésta práctica supone comercializar material obsoleto, descatalogado, que en muchos casos ya ni dispone de repuestos (ó cobertura del fabricante) y que, en el caso de la electrónica, puede que ya no disponga de plena funcionalidad (baterías de litio que ya no están al 100% de su vida útil, software/firmware sin actualizaciones, dificultad para encontrar repuestos, consumibles ó accesorios). Realmente la rebaja tiene que ser lo suficientemente atractiva como para compensar todos éstos factores. En muchos casos... hemos descubierto que no es así.



- **Introducir terceras marcas.** Un cliente ávido y con la tarjeta de crédito lista para hacer su trabajo conforma la panorámica ideal para poner a la venta productos de marcas menos conocidas (ó de gamas más bajas) sin tener que renunciar a la lógica rebaja de precio. Un móvil con pantalla de 6 pulgadas, 8 núcleos, incontables “megas” de memoria un 30% más barato por que no conocemos ni marca ni fabricante. ¿Es seguro comprarlo?, ¿cuenta con las debidas garantías de Consumo? y lo más importante ¿merece la pena pagar ése precio?. Si ha respondido NO a alguna de las anteriores cuestiones... quizás debería plantearse el formalizar la transacción.
- **Mezclar unidades “reacondicionadas” con productos nuevos.** En el mercado español no es aún muy usual, pero en el ámbito anglosajón es muy común el ofrecer “unidades reacondicionadas” como alternativa económica al producto completamente nuevo. Éstas unidades suelen provenir de devoluciones y/o pequeñas averías en aparatos completamente nuevos, que el fabricante (ó un servicio técnico) subsanan para que el producto pueda ponerse de nuevo a la venta. Optar por ésta alternativa debería suponer para el comprador un descuento sustancial pero, como hemos constatado, no siempre es así; de hecho, hemos comprobado como algunas grandes comercializadoras en España, ponen a la venta éste tipo de género con descuentos que rara vez superan el 20% respecto al precio oficial. ¿Merece la pena, entonces, privarnos del incomensurable placer de estrenarlo?. Si el beneficio económico para el Consumidor no lo justifica, mejor ser nosotros mismos los que desprecintemos el envoltorio.

Tal y como reiteramos en época de rebajas (que en definitiva es de lo que se trata éste Black Friday), obtener un descuento no debe suponer una merma en nuestros Derechos como Consumidores y Usuarios. Conviene no bajar la guardia para que ésta jornada de compras no se convierta literalmente en un “viernes negro”.

### **También te interesará :**

Ofrecido por: [atencionalconsumidor.com](http://atencionalconsumidor.com)

Shortlink: