

LAS REBAJAS SERÁN “MUY POTENTES Y AGRESIVAS”

Los comercios y cadenas textiles encaran las rebajas con descuentos “muy potentes y agresivos” para lograr vender el material acumulado en sus almacenes por el descenso de las ventas en primavera, principalmente en el mes de mayo, uno de los peores que recuerda el sector: La Confederación Española de Comercio anunció ayer que los descuentos oscilaran entre el 30% y el 40%.

Su presidente, Miguel Ángel Fraile, dijo ayer: “no recuerdo una situación tan alarmante, pero intentaremos captar al consumidor desde el primer momento”.

Contesta a la siguientes preguntas en relación a la noticia de prensa Las rebajas serán “muy potentes y agresivas”.

- 1.- ¿Qué supone unas rebajas “muy potentes y agresivas” en cuanto a precios?
- 2.- ¿Cuál es el objetivo de las rebajas?
- 3.- ¿Qué ocurriría con esas prendas textiles si los comercios y cadenas textiles no hicieran rebajas?
- 4.- ¿Qué causa o causas crees que explican esta acumulación de prendas sin vender en las tiendas?