

## SOCIEDAD

# Los juguetes agotados, artículo de lujo en la reventa por internet

Particulares hacen su «agosto» en la Red revendiendo juguetes agotados en las tiendas al doble de precio Facua recuerda que, aunque se compren a un particular, los productos tienen una garantía de seis meses

CRISTINA GARRIDO / MADRID  
Día 04/01/2011 - 11.56h



## FAMOSA

En la imagen, los bebés Mila y Malo, cuyo precio en internet llega a triplicarse

Póngase en situación: una madre o un padre desesperados porque su pequeño ha escrito en la carta a los Reyes Magos que quiere el estadio Beyblade con 2 peonzas. Para el que no lo sepa, se trata de uno de los juguetes estrella de esta Navidad y ya está agotado en todas las grandes almacenes. Los progenitores piensan en un plan B: internet, pero la sorpresa es mayúscula cuando se encuentran con que este mismo producto, que en los establecimientos ronda los 30 euros, se vende en las webs de compra-venta a precios que van desde los 45 a los 75 euros.

Es la ley de la oferta y la demanda. Se trata de vendedores, en su mayoría particulares, que deciden sacar provecho de la ley del mercado: lo exclusivo se vende caro, y de la angustia de algunos padres que no quieren que ver la cara de desilusión de su hijo el día de Reyes.

Es el caso de los juguetes **Beyblade**. Las peonzas están agotadas en las tiendas, pero en internet todavía se pueden encontrar, aunque a precios inflados. El pack de 2 peonzas Beyblade Metal Fusion ronda los 12-13 euros en los establecimientos, mientras que en las webs de reventa está entre los 25 y los 30 euros.

Otro juguete muy demandado estas Navidades es un perrito de paseo a pilas llamado **Gogo FurReal** que se vende por unos 65 euros en los comercios, pero que en la Red alcanza los 94 euros. Lo mismo pasa con las muñecas **Monster High**, que ven encarecido su precio en internet (de 35 euros a 90 euros).

Los gemelos **Mila y Malo**, dos bebés interactivos que se ponen celosos cuando la niña no les hace caso, están agotados. Su precio ronda los 40 euros pero encontramos a particulares que piden hasta 120 euros en una web de anuncios, y el resto de ofertas no baja de los 60 euros.

El muñeco interactivo de Toy Story **Buzz Lightyear** también se ha convertido en un artículo de lujo, ya que alcanza los 89 euros en internet frente a los 50 euros que cuesta en las grandes superficies.

Desde el portal de subastas E-Bay aseguran que es un fenómeno que aparece siempre que se trata de productos exclusivos, como ocurrió hace un mes con la colección Lanvin para H&M. Algunos «especuladores» rentabilizaron las horas de cola para conseguir un vestido del flamante diseñador vendiéndolo después más caro por internet. «Pasó lo mismo hace un par de años con el muñeco Elmo. Se agotó en las tiendas y en nuestra web aparecieron particulares vendiéndolo a un precio superior», explica una portavoz.

## Garantía

Si decide finalmente comprar el juguete, nuevo o usado, a un particular es importante que sepa que cuenta con una garantía de seis meses para reclamar en caso de que el producto no esté en perfectas condiciones. Desde Facua-Consumidores en Acción recomiendan suscribir un contrato de compra-venta, de modo que, si el vendedor particular se niega a asumir la reclamación, pueda denunciarlo ante los tribunales. «Además, si el coste del producto es inferior a 900 euros no hace falta ni abogado ni procurador», explica el portavoz de Facua, Rubén Sánchez.

La organización de consumidores recuerda que los juguetes adquiridos en un establecimiento tienen una garantía de dos años si son nuevos y de un año si son de segunda mano.

Para saber si el particular nos está ofreciendo un precio competitivo es importante saber por cuánto se vende el producto en las tiendas. En la web [www.cartareyesmagos.es](http://www.cartareyesmagos.es) cuentan con un comparador que informa del coste del juguete en cada gran superficie.

Además, es recomendable interesarse por la procedencia del juguete, pedir el tique de compra y fijarse en que las fotos facilitadas del producto hayan sido realizadas por el comprador y no se trate sólo de imágenes promocionales. Si nota que el vendedor no quiere darle muchas explicaciones, desconfíe.