



PROMOCIÓN DE VENTAS

REBAJAS, OFERTAS, SALDOS Y LIQUIDACIONES

Información para los Consumidores y Obligaciones de los Empresarios

LA LEY 7/1996, DE 15 DE ENERO DE ORDENACIÓN DEL COMERCIO MINORISTA regula, entre otras, las Actividades de Promoción de Ventas.

La Norma considera estas actividades:

VENTAS EN REBAJAS VENTAS EN OFERTA O PROMOCIÓN VENTAS DE SALDO VENTAS EN LIQUIDACIÓN VENTAS CON OBSEQUIOS VENTA DIRECTA

- Solo se podrán utilizar en los anuncios estas denominaciones cuando realmente cumplan los requisitos regulados para cada tipo de venta.
- Se considera engañosa la oferta de productos con premio o regalo, cuando el consumidor no reciba lo realmente esperado según la oferta.

VENTAS EN REBAJAS

- El artículo 25 de la Ley 7/1996, de 15 de enero de ordenación del Comercio Minorista en la redacción dada por el Real Decreto-Ley 20/2012 de 13 de julio, establece la libertad de comercio para decidir los periodos de rebajas y la duración de las mismas.

Así:

Las ventas en rebajas podrán tener lugar en los periodos estacionales de mayor interés comercial según el criterio de cada comerciante.

La duración de cada periodo de rebajas será decidida libremente por cada comerciante.

- Art. 20 de la Ley 7/96 modificada por la Dispo. Final 2.3 de la Ley 3/2014 de 27/03/14:

Siempre que se oferten artículos con reducción de precio, deberá figurar con claridad, en cada uno de ellos, el precio anterior junto con el precio reducido, salvo en el supuesto de que se trate de artículos puestos a la venta por 1ª vez.

Se entenderá por precio anterior, el menor que hubiese sido aplicado sobre los productos idénticos en los 30 días precedentes.

En ningún caso, la utilización de las actividades de promoción de ventas podrá condicionarse a la existencia de una reducción porcentual mínima o máxima.

- **Los artículos rebajados serán aquellos que hayan estado a la venta a precio normal**, en tiempo anterior a las rebajas.
- No se pueden exponer como rebajas, prendas deterioradas o adquiridas exclusivamente con este fin.
- **Las rebajas han de implicar la misma calidad y reducción de precios.**
- En el caso de que se oferten artículos a precio normal y artículos a precio reducido, unos y otros deberán estar suficientemente separados para no inducir a error. Y separar y distinguir, en su caso, la existencia de rebajas, ofertas, saldos y liquidaciones.

VENTAS DE PROMOCIÓN O EN OFERTA

- Son las ventas que **se realizan por precio inferior para potenciar la venta** de ciertos productos **o el desarrollo** de uno o varios comercios o establecimientos.
- **Los productos en oferta o promoción no podrán estar deteriorados o ser de peor calidad** que los mismos productos que vayan a ser objeto de futura oferta ordinaria a precio normal.

VENTAS DE SALDO

- Son las **ventas de artículos deteriorados, con desperfectos, en desuso u obsoletos.**
- Deberán anunciarse con expresiones como “venta de restos”.
- No se pueden vender como saldos artículos que impliquen riesgo o engaño al consumidor ni la de aquellos productos que no se venden relamente por precio inferior al habitual.

VENTAS EN LIQUIDACIÓN

- Son las **ventas de artículos a causa de decisión judicial o administrativa** por: cesación total o parcial de la actividad comercial, cambio o modificación del comercio, realización de obras, causa mayor, etc.
- No se pueden adquirir productos con objeto de incluirlos en la liquidación.
- Los anuncios de venta en liquidación **deberán indicar la causa de esta.**

VENTAS CON OBSEQUIOS

- Cuando para promover las ventas se oferten obsequios, **estos deberán entregarse a los compradores en el plazo que determinen las CCAA**, desde el momento en que el comprador reúna los requisitos.
- Cuando la oferta figure en los envases de los productos, **el derecho a obtener el obsequio podrá ejercerse durante los tres meses siguientes a la fecha de caducidad de la promoción.**

VENTA DIRECTA

Está prohibido hacer ofertas de mercancías de cualquier clase, invocando por el vendedor su condición de fabricante o mayorista, si efectivamente no lo es.

RECOMENDACIONES

- Comprar lo necesario, no dejarse deslumbrar por la publicidad.
- Exigir la misma calidad a precio inferior.
- No aceptar artículos con “taras” (no se pueden vender saldos como rebajas).
- Exigir siempre ticket o factura además de garantía post venta.
- Se puede pagar con tarjeta, si es lo habitual en el establecimiento y no se anuncia lo contrario.
- El comerciante está obligado a cambiar los productos defectuosos en cualquier época del año. Concrete las posibilidades de cambio del producto que no esté defectuoso.
- Para más información, denuncia o reclamación, acudir a los Organismos con competencias en materia de defensa del Consumidor.

RECORDAD SIEMPRE QUE LO BARATO, SI NO SE CUMPLEN LAS NORMAS, ¡PUEDE SALIR CARO!

Consejería de Economía y Políticas Sociales
DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD PÚBLICA Y CONSUMO
Ctra. Alfonso XIII, 52-54 - 52005 MELILLA
Tel.: **95 297 62 51** - Fax: 95 297 62 52



CIUDAD AUTÓNOMA
MELILLA
Consejería de Economía y Políticas Sociales
DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD PÚBLICA Y CONSUMO