

Circular – NORMAS GENERALES PARA LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE VENTAS (REBAJAS, SALDOS, LIQUIDACIONES, VENTAS CON DESCUENTO, VENTAS CON OBSEQUIO, VENTAS DIRECTAS)

Legislación ACT. DE PROMOCIÓN DE VENTAS:

- ❖ *Ley 7/1996, de 15 de enero, art. 27*
- ❖ *Ley 13/2010, de 17 de diciembre, art. 36 y 37 (DOG nº 249, 29/12/2010)*
- ❖ *Real-Decreto Ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y fomento de competitividad. Título V: medidas de liberalización comercial.*

Concepto:

- ❖ Aquella en que la oferta comercial se realiza en condiciones más ventajosas que las habituales con el propósito de dar a conocer un nuevo producto o establecimiento o de conseguir un aumento de venta de los productos existentes.

Qué se considera actividad de promoción de ventas:

- ❖ Las ventas en rebajas, ventas de saldos, ventas en liquidación, ventas con descuento, ventas con obsequio y las ofertas de ventas directas.

Normas generales a cumplir:

- ❖ Los artículos que vayan a comerciarse como productos en promoción podrán adquirirse con este exclusivo fin, no podrán estar deteriorados, ni tampoco ser de peor calidad que los mismos productos que vayan a ser objeto de futura oferta ordinaria a precio normal.
- ❖ Informar al consumidor, clara, veraz y suficientemente sobre el contenido y condiciones de la promoción, expresando como mínimo, período de vigencia, tipo de promoción y reglas especiales.
- ❖ Si la promoción no es para, al menos, la mitad de los artículos que se venden, no podrá anunciarse como medida general, sino exclusiva de los productos a los que afecte.
- ❖ Deberá figurar en cada artículo el precio anterior (el aplicado durante un período continuado de, al menos, 30 días durante los 6 meses precedentes) y el reducido, o en sustitución del último, % de reducción, excepto que se trate de artículos puestos a la venta por primera vez.
- ❖ Si se hace una reducción porcentual de un conjunto de productos se puede hacer un anuncio genérico sin que conste individualmente en cada producto.
- ❖ Los artículos promocionados, excepto saldos, deberán tener las mismas características y mismas condiciones contractuales que las habidas con anterioridad a la promoción.
- ❖ Al ofertar productos a precio normal y reducido, separarlos para no inducir a error.

AVISO JURÍDICO IMPORTANTE

El presente texto está destinado a su uso como instrumento documental. La Cámara de Comercio e Industria de Ourense no se hace responsable de su contenido. Este texto no tiene validez jurídica alguna. Para fines jurídicos consulte los textos legales publicados en boletines oficiales.

- ❖ Se deben admitir los mismos medios de pago que se aceptan habitualmente.

- ❖ Las actividades de promoción de ventas podrán simultanearse en un mismo establecimiento comercial, excepto en los supuestos de venta en liquidación, siempre y cuando exista la debida separación entre ellas y se respeten los deberes de información.

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

AVISO JURÍDICO IMPORTANTE

El presente texto está destinado a su uso como instrumento documental. La Cámara de Comercio e Industria de Ourense no se hace responsable de su contenido. Este texto no tiene validez jurídica alguna. Para fines jurídicos consulte los textos legales publicados en boletines oficiales.