

## REBAJAS, PROMOCIONES, SALDOS Y LIQUIDACIONES

Las rebajas, promociones, saldos y liquidaciones son actividades de promoción de ventas. Excepto las ventas por liquidación, todas las actividades de promoción de ventas podrán simultanearse en el mismo establecimiento siempre y cuando exista la debida separación entre ellas y se respeten los deberes de información.

### VENTA CON REBAJAS

La venta con rebajas es la que se realiza con ocasión del cambio de estación o del fin de temporada.

#### Es necesario que los artículos rebajados:

- Se oferten en el mismo establecimiento en el que se ejerce habitualmente la actividad comercial.
- Se oferten a un precio inferior al fijado antes de la venta con rebaja.
- Hayan estado incluidos antes y, durante el plazo mínimo de un mes, en su oferta habitual de ventas.
- No hayan sido objeto de ninguna promoción en el mes anterior a la fecha de inicio de las rebajas.
- No estén deteriorados o hayan sido adquiridos con objeto de ser vendidos a precio inferior al ordinario.

**Los periodos de rebajas son libres.** Por tanto, los establecimientos comerciales minoristas pueden decidir:

- Cuándo desean celebrar las rebajas, en función de los periodos estacionales que consideren de mayor interés comercial.
- La duración de cada periodo de rebajas.

#### A tener en cuenta:

- Cada producto debe señalarse de forma inequívoca el precio anterior a la rebaja y el nuevo por el que se oferta.
- Todos los productos rebajados deben cumplir las mismas normas de calidad y etiquetado que los que se venden durante el resto del año.
- Respecto a las políticas de devolución, los establecimientos no están obligados a aceptar la devolución de un producto, a no ser que este se encuentre deteriorado o no cumpla las condiciones del contrato. No obstante, muchos comercios ofrecen la posibilidad de cambiar de producto bajo determinadas

condiciones; en ese caso, no podrán rechazar las devoluciones en periodo de rebajas, a no ser que se especifique de manera visible en el establecimiento.

#### **Comunicación de venta con rebajas:**

- Es necesario comunicar al Departamento de Comercio del Gobierno Vasco la realización de la venta con rebajas antes de su inicio.
- Hay que hacer una comunicación de rebajas por cada establecimiento.
- En los escaparates del establecimiento comercial y de manera visible desde el exterior se deberán exponer las fechas de inicio y finalización del periodo comunicado.
- La comunicación se realiza de forma telemática en este [enlace](#).

### **PROMOCIONES**

El objetivo principal de las ventas en promoción es dar a conocer o potenciar la venta de determinados productos o servicios. Las promociones pueden ofrecer ventajas o incentivos diversos: descuentos, regalos, premios, etc.

#### **Todas las promociones deben incluir información suficiente en la que deberá figurar:**

- Los productos o servicios que se encuentran en promoción.
- Las condiciones de la promoción.
- El periodo de vigencia.

Los productos que se encuentren en promoción no pueden estar afectados por causas que reduzcan su valor. Además, el establecimiento comercial ha de tener existencias suficientes para poder satisfacer la demanda previsible, y la duración de la promoción nunca debe exceder de la disponibilidad de existencias de producto ofertado.

### **SALDOS**

Los saldos incluyen **productos con algún deterioro u obsolescencia**. Estos artículos no pueden venderse bajo las condiciones habituales, por lo que pueden comprarse a un precio más económico. La persona vendedora tiene el deber de especificar las circunstancias y las causas concretas que han motivado la venta.

Si la venta de saldos no afecta a la totalidad de los productos comercializados, los artículos ofrecidos en saldo deben encontrarse físicamente separados de los demás. En este tipo de ventas, únicamente puede reclamarse si el producto muestra un fallo o una deficiencia distinta a la tara de la que se informó en su momento.

## LIQUIDACIONES

### Las ventas en liquidación pueden darse por distintos motivos:

- Cese total o parcial, definitivo o temporal, de la actividad comercial.
- Cierre o transformación del local.
- Cualquier supuesto de fuerza mayor que cause un obstáculo al normal desarrollo de la actividad comercial.

### A tener en cuenta:

- Se efectuará en el local habitual de venta, salvo caso de fuerza mayor o resolución judicial o administrativa que lo impida o que las causas que originen dicha venta así lo exijan.
- Los productos que pueden ofertarse bajo esta modalidad de venta son aquellos que vengán formando parte de las existencias del establecimiento comercial.
- En toda publicidad de venta en liquidación deben figurar las causas que la motivan, así como la fecha de comienzo y duración de la misma.
- Deberá indicarse igualmente el precio anterior y el que se ofrece para cada artículo u otro tipo de incentivo que se aplique a la liquidación.
- En los supuestos de cese parcial de la actividad comercial debe indicarse la relación de mercancías que proceden a liquidarse.
- La duración máxima de la venta en liquidación será de 1 año.
- Para realizar una nueva venta en liquidación deberá transcurrir un período de 12 meses desde la finalización de la anterior, salvo que venga propiciada por causa de siniestro o fuerza mayor.

### Comunicación de venta con liquidación:

- Es necesario comunicar al Dpto. de Comercio del Gobierno Vasco la realización de la venta con liquidación con un mínimo de 7 días hábiles a su inicio (son días inhábiles los sábados, domingos y festivos).
- Ha de indicarse la causa, la fecha de comienzo y la duración de la venta en liquidación, así como un inventario detallado de los productos a liquidar.
- La comunicación se realiza de forma telemática en este [enlace](#).

### Normativa:

[Ley 7/1994, de 27 de mayo, de la Actividad Comercial](#)

[Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista](#)