

**CAMPAÑA
INFORMATIVA**

SOBRE

**VENTAS
PROMOCIONALES**

**“Mayor
información,
mejor servicio”**



**JUNTA DE ANDALUCÍA
CONSEJERÍA DE TURISMO Y COMERCIO**

VENTAS PROMOCIONALES

"Mayor información"

Ventas promocionales son todas aquellas que ofrezcan a las personas consumidoras productos *en condiciones más ventajosas que las habituales en el comercio*, mediante descuentos, regalos, premios o cualquier otro tipo de incentivos.

Si desea realizar consultas sobre ventas promocionales, acuda a su Delegación Territorial de la Consejería de Turismo y Comercio o a la Dirección General de Comercio.

Provincia	Dirección	C.P.	Teléfono	Fax
Almería	C/ Gerona, 18	04071	950004058	950004046
Cádiz	Plaza Asdrúbal, 6	11071	956007249	956245238
Córdoba	C/ Victoriano Rivera, 4	14001	957015700	957355332
Granada	Plaza de la Trinidad, 11	18071	958026800	958026806
Huelva	C/ Jesús Nazareno, 21	21001	959002000	959002005
Jaén	C/ Arquitecto Berges, 7	23007	953013270	953013276
Málaga	Edif. Servicios Múltiples Avda. de la Aurora 47	29071	951038200	951299021
Sevilla	C/ Trajano, 17	41001	955034115	955034101
Dirección General	C/ Juan Antonio de Vizarrón s/n Edif. Torretriana	41080	955065118	955065535

NORMATIVA APLICABLE

- Decreto Legislativo 1/2012, de 20 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Comercio Interior (modificado mediante Decreto Ley 1/2013, de 29 de Enero).

- Ley 7/1996, de 15 de Enero, de ordenación del Comercio Minorista (modificada mediante Real Decreto Ley 20/2012, de 13 de Julio).

CARACTERÍSTICAS DE LAS VENTAS PROMOCIONALES

MEDIOS DE PAGO:



Las personas consumidoras pueden utilizar los mismos medios de pago que admite habitualmente la persona comerciante, así como exigir la contraprestación promocional de la que haya creído razonablemente beneficiarse con la compra, de acuerdo con las condiciones de la oferta y la publicidad realizada.

Si el establecimiento acepta devoluciones habitualmente, también debe aceptarlas en este tipo de ventas.

INFORMACIÓN Y PUBLICIDAD:

La publicidad de las ventas promocionales debe ir acompañada de información suficiente y clara sobre las condiciones y características de las ofertas, de los productos que se incluyen y del periodo de vigencia de la promoción.

La duración de la publicidad no puede exceder de la disponibilidad de existencias de los productos ofertados.

VENTA EN PIRÁMIDE:

No es posible la realización de ventas consistentes en ofrecer a las personas consumidoras productos a precios reducidos e, incluso, gratuitos, condicionando la oferta a que éstas consigan, directa o indirectamente, para comerciantes o para terceros, otros clientes o un determinado volumen de venta.

Por tanto, se prohíbe utilizar la mediación de consumidores en las prácticas de ventas en cadena o pirámide.



VENTAS PROMOCIONALES

“Mayor información”

TIPOS DE VENTAS PROMOCIONALES

- ✓ **VENTAS CON PRIMA:** cuando son utilizados concursos, sorteos, regalos vales, premios o similares, vinculados a la oferta, promoción o venta de determinados artículos.
- ✓ **VENTAS EN REBAJAS:** cuando se ofrece a las personas consumidoras una reducción de los precios practicados habitualmente en el establecimiento comercial.
- ✓ **VENTAS DE SALDO:** cuando se realiza la venta de productos cuyo valor de mercado se encuentra manifiestamente disminuido como consecuencia de su deterioro, desperfecto, pérdida de actualidad o cualesquiera otras circunstancias, que afectan a su naturaleza o a su utilidad.
- ✓ **VENTAS EN LIQUIDACIÓN:** cuando se realiza una venta con carácter excepcional y finalidad extintiva de determinadas existencias de productos.
- ✓ **VENTAS REALIZADAS EN FERIAS DE OPORTUNIDADES**
- ✓ **OTRAS PROMOCIONES, DESCUENTOS U OFERTAS QUE NO TENGAN LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS ANTERIORES**



EMOCIONALES

“Calidad, mejor servicio”

VENTAS EN REBAJAS

¿CUÁNDO SE ESTÁ REALIZANDO UNA VENTA EN REBAJAS?

Cuando se ofrece a las personas consumidoras una reducción de precios o unas condiciones especiales que supongan su minoración en relación con los precios practicados habitualmente.

¿CUÁNDO SE PUEDE REALIZAR UNA VENTA EN REBAJAS?

Actualmente, la venta en rebajas se puede realizar en los periodos estacionales (primavera, verano, otoño e invierno) que mayor interés comercial tenga para la persona comerciante.

La duración será la que esta decida libremente.



VENTAS PROMOCIONALES

“Mayor información”

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS TIENEN ESTE TIPO DE VENTAS?

INFORMACIÓN Y PUBLICIDAD:

- ✓ Cuando se anuncia una venta en rebajas, el establecimiento debe disponer de existencias suficientes de productos idénticos para ofrecer al público en las mismas condiciones prometidas.
- ✓ No podrá anunciarse la venta en rebajas de un establecimiento comercial cuando afecte a menos de la mitad de los productos ofrecidos en el mismo, sin perjuicio que pueda anunciarse la de cada producto o artículo en concreto.
- ✓ Tanto en la publicidad de estas ventas, como en la información ofrecida a las personas consumidoras, se deben indicar las fechas de comienzo y final de las mismas.

REBAJAS
Desde el 1 de Julio al 31 de Agosto

- ✓ Las existencias deben estar en relación a la duración de la oferta y a la importancia de la publicidad.



MOCIONALES

“...ción, mejor servicio”

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS REBAJADOS:

- ✓ Debe haber una disminución del precio del producto respecto del precio anterior o habitual del mismo.
- ✓ No es posible realizar venta a pérdida, aquella en la que el producto se vende a un precio inferior al de adquisición.
- ✓ Las reducciones de los precios se conseguirán exhibiendo, junto al precio habitual y sin superponerlo, el precio rebajado de los mismos productos o idénticos a los comercializados en el establecimiento.



SEPARACIÓN DE LOS PRODUCTOS REBAJADOS:

- ✓ Cuando las ventas en rebajas no afecten a la totalidad de los productos comercializados, los rebajados estarán debidamente identificados y diferenciados del resto.
- ✓ Cuando se efectúe al mismo tiempo y en el mismo local ventas en rebaja y de saldos o en liquidación, deberán aparecer debidamente separadas con diferenciación de los espacios dedicados a cada uno de ellos.

ARTÍCULOS QUE NO PUEDEN SER VENDIDOS COMO REBAJAS:

- ✓ Los que estén deteriorados por alguna causa.
- ✓ Los adquiridos expresamente para esta finalidad.
- ✓ Los que no estuvieran dispuestos en el establecimiento para la venta a la persona consumidora final con un mes de antelación a la fecha de inicio de la venta con rebajas.

VENTAS PROMOCIONALES

“Mayor información”

VENTAS DE SALDOS

¿CUÁNDO SE ESTÁ REALIZANDO UNA VENTA DE SALDOS ?

Cuando se realiza la venta de productos cuyo valor de mercado se encuentra manifiestamente disminuido como consecuencia de su deterioro, desperfecto, pérdida de actualidad o cualesquiera otras circunstancias, que afecten a su naturaleza o a su utilidad, sin que un producto pueda considerarse saldo por el mero hecho de ser un excedente de producción o de temporada.

¿CUÁNDO SE PUEDE REALIZAR UNA VENTA DE SALDOS ?

La venta de saldos se puede realizar con carácter habitual y permanente, en los establecimientos que se dediquen de manera exclusiva a este tipo de ventas, o bien con carácter ocasional en el resto de establecimientos, indicando éstos en la publicidad de la venta las fechas en las que se van a realizar.

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS TIENEN ESTE TIPO DE VENTAS?

INFORMACIÓN Y PUBLICIDAD:

La publicidad de las ventas deberá ir acompañada de información suficiente y clara sobre:

- ✓ Las circunstancias y causas concretas que las motiven.
- ✓ La procedencia y motivos que justifican su venta como saldos.
- ✓ La determinación, en su caso, de:
 - ☞ Las taras o deterioro de los productos
 - ☞ La pérdida de actualidad
 - ☞ La limitación del surtido a determinadas tallas, colores o modelos



MOCIONALES

“...ón, mejor servicio”

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS:

En las etiquetas identificativas de los productos, se debe fijar claramente el precio anterior o de referencia y el precio actual del producto considerado saldo.



PRODUCTOS OBJETOS DE SALDO:

- ✓ No pueden implicar riesgos ni engaños para las personas consumidoras.
- ✓ No se pueden saldar productos adquiridos para tal fin, ni tampoco aquellos que no hubieran estado puestos a la venta con anterioridad, salvo en los establecimientos dedicados a este tipo de ventas.

SALDOS

(CALZADO DE TEMPORADAS ANTERIORES)

SALDOS

(BLUSAS CON TARAS Y DESPERFECTOS)

SALDOS

(AMERICANAS TALLAS GRANDES)

VENTAS PRO

“Mayor informaci

REQUISITOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE VENTA DE SALDOS:

- ✓ Establecimientos de venta de saldos con carácter habitual y permanente:
 - ☞ Deben tener dedicación exclusiva a este tipo de ventas.
 - ☞ En el rótulo del establecimiento: indicar claramente las circunstancias de establecimiento de ventas de saldos.
- ✓ Establecimientos de venta de restos de fábrica:
 - ☞ Dedicación exclusiva a la venta de saldos, con excepción de los productos de alimentación.
 - ☞ La venta se produce directa y permanente por el mismo fabricante o a través de comerciante minorista que venda o distribuya su marca.
 - ☞ En todos sus instrumentos promocionales se debe insertar la fórmula “establecimiento de venta de restos de fábrica”.
 - ☞ Los comercios deben tener a disposición de la Administración los documentos acreditativos de sus adquisiciones a proveedores o suministradores, a fin de poder comprobar el cumplimiento de la normativa vigente.

[NOMBRE COMERCIAL]
(ESTABLECIMIENTO DE VENTA DE RESTOS DE FÁBRICA)

- ✓ Establecimientos de venta de saldos con carácter no habitual y permanente:
 - ☞ Deben tener los productos que se ofrecen para su venta en saldo físicamente separados de aquellos que no lo son.
 - ☞ Indicar en su publicidad las fechas de comienzo y fin de la venta de saldos.

MOCIONALES

“...ción, mejor servicio”

VENTAS EN LIQUIDACIÓN

¿CUÁNDO SE ESTÁ REALIZANDO UNA VENTA EN LIQUIDACIÓN?

Se utiliza esta denominación u otra equivalente cuando se realiza una venta con carácter excepcional y finalidad extintiva de determinadas existencias de productos.

¿CUÁNDO Y DÓNDE SE PUEDE REALIZAR UNA VENTA EN LIQUIDACIÓN?

Este tipo de ventas sólo se puede realizar en el mismo establecimiento comercial en el que los productos hayan sido habitualmente objeto de venta, y siempre que concurren algunas de las siguientes circunstancias.

- ✓ Cese total o parcial de la actividad comercial.
- ✓ Modificación sustancial en la orientación del negocio.
- ✓ Cambio de local o realización de obras de importancia en el mismo.
- ✓ Cualquier supuesto de fuerza mayor que cause grave obstáculo al normal desarrollo de la actividad comercial.

¡¡LIQUIDACIÓN POR CIERRE!!

¡¡LIQUIDACIÓN POR REFORMA!!

NO ES POSIBLE REALIZAR ESTE TIPO DE VENTAS FUERA DE ESOS SUPUESTOS

~~LIQUIDACIÓN PERMANENTE~~

~~LIQUIDACIÓN FINAL DE TEMPORADA~~

VENTAS PRO

“Mayor informaci

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS TIENEN ESTE TIPO DE VENTAS?

INFORMACIÓN Y PUBLICIDAD:

- ✓ La venta en liquidación habrá de ser comunicada a la Consejería competente en materia de comercio interior con 10 días de antelación a su inicio, indicando:

- ⇒ Causa
- ⇒ Fecha de comienzo
- ⇒ Duración
- ⇒ Relación de mercancías que van a ser objeto de liquidación

Deberá exhibirse en un lugar visible del establecimiento comercial una copia de la comunicación efectuada, debidamente sellada.

- ✓ En toda publicidad de venta en liquidación deberá indicarse:
 - ⇒ Causas que la motivan
 - ⇒ Fecha de comienzo y duración
 - ⇒ Precio anterior y actual de cada producto

LIQUIDACIÓN POR REFORMA
DESDE EL 1 DE FEBRERO AL 1 DE ABRIL

- ✓ La actividad comercial en liquidación deberá aparecer anunciada debidamente en el establecimiento, con indicación de los productos concretos a los que afecta cuando se trate de cese parcial.



PRODUCTOS OBJETO DE LIQUIDACIÓN:

- ✓ La venta en liquidación sólo se referirá a los productos o artículos que formarán parte de las existencias del establecimiento.
- ✓ No pueden ser adquiridos por el comerciante otros artículos o productos con objeto de incluirlos en la liquidación.
- ✓ Los productos objeto de las ventas no podrán estar afectados por ninguna causa que reduzca su valor.
- ✓ En el supuesto de cese parcial de la actividad en el establecimiento deben aparecer debidamente separados los productos que estén en liquidación del resto, con diferenciación de los espacios dedicados a cada uno de ellos.

DURACIÓN DE LA LIQUIDACIÓN Y REITERACIONES

- ✓ Cesará la venta en liquidación si desaparece la causa que la motivó o si se liquidan efectivamente los productos objeto de la misma.
- ✓ La duración máxima de la liquidación será de un año.
- ✓ No procederá efectuar una nueva liquidación en el mismo establecimiento de productos similares a la anterior en el curso de los tres años siguientes, excepto cuando esta última tenga lugar en ejecución de decisión judicial o administrativa, cesación total de la actividad o causa de fuerza mayor.

VENTAS PROMOCIONALES

“Mayor información”

OTRAS PROMOCIONES, DESCUENTOS Y OFERTAS

¿CUÁNDO SE ESTÁN REALIZANDO
OTRAS PROMOCIONES, DESCUENTOS Y
OFERTAS?

Cuando se realiza la venta de productos por un precio inferior o en condiciones más favorables que las habituales, cuya finalidad sea la de potenciar la venta de determinados productos o artículos o el desarrollo de uno o varios comercios o establecimientos.

Los precios de los productos no pueden incurrir en venta a pérdida.

Cuando se realice la venta de artículos que sean excedentes de producción o de temporada que no tengan la consideración de saldos.

No obstante, si estas promociones, con independencia de la denominación que tengan, reúnen las características de las ventas en rebajas, venta de saldos o ventas en liquidación, se entenderán asimiladas a las mismas.

OFERTA
ESPECIAL DE
COMPLEMENTOS

SEMANA DEL
BAÑO

BAÑADORES Y
BIKINIS HASTA
EL 30 % DE
DESCUENTO

OFERTA:
ANTES
999€
AHORA
799€



¿CUÁNDO SE PUEDE REALIZAR LA PROMOCIÓN, DESCUENTO U OFERTA?

Estas ventas se pueden realizar en cualquier periodo del año, pero no se pueden utilizar estas denominaciones para llevar a cabo otro tipo de ventas con el objetivo de no tener que cumplir con los requisitos para que cada una de estas se establecen en la normativa vigente.

Los requisitos de estas ventas son los establecidos en la página 3 de este folleto.

¿CUÁNDO NO SE ESTÁ REALIZANDO UNA PROMOCIÓN, OFERTA O DESCUENTO?

- ✓ Cuando esa promoción, venta u oferta tenga las características y requisitos de las ventas en rebajas.



- ✓ Cuando esa promoción, venta u oferta tenga por objeto la venta de saldos, puesto que no se estará informando a la persona consumidora que el valor del producto se encuentra manifiestamente disminuido como consecuencia de su deterioro, desperfecto, pérdida de actualidad o cualesquiera otras circunstancias, que afectan a su naturaleza o a su utilidad.
- ✓ Cuando esa promoción, venta u oferta se realiza con carácter excepcional y finalidad extintiva de determinadas existencias de productos, y se encuentre entre las circunstancias tasadas para la realización de ventas en liquidación.

**“Mayor
información,
mejor servicio”**



JUNTA DE ANDALUCIA
CONSEJERÍA DE TURISMO Y COMERCIO