

## **Actividades de Promoción de Ventas**

- 1.- La venta en rebajas
- 2.- La venta de saldos
- 3.-Las ventas en liquidación
- 4.- Las ventas en promoción
- 5.- Reclamaciones de consumidores y usuarios frente al incumplimiento de esta normativa

### **1.- La venta en rebajas**

- Los artículos objeto de venta se ofertan a un precio inferior al fijado antes de las rebajas.
- Queda prohibido ofertar, como rebajados, artículos deteriorados.
- Los artículos objeto de la venta en rebajas deberán haber estado incluidos, con anterioridad y, durante el plazo mínimo de un mes, en la oferta habitual de ventas del establecimiento.
- Los artículos rebajados no podrán haber sido objeto de promoción alguna en el mes que preceda a la fecha de inicio de la venta en rebajas.
- Hay dos temporadas anuales para venta en rebajas, una iniciada al principio de año, y la otra, en torno al periodo estival de vacaciones

### **2.-La venta de saldos**

- Venta de productos cuyo valor de mercado aparezca disminuido a causa del deterioro, desperfecto, desuso u obsolescencia de los mismos.
- Un producto no tiene la consideración de saldo por el solo hecho de ser un excedente de producción o de temporada.
- Las ventas de saldos deberán anunciarse necesariamente con esta denominación o con la de «venta de restos».
- Cuando se trate de artículos deteriorados o defectuosos, deberá constar tal circunstancia de manera precisa.
- No cabe calificar como venta de saldos la de aquellos productos cuya venta bajo tal régimen implique riesgo o engaño para el comprador.

### **3.-Las ventas en liquidación**

- Venta de carácter excepcional y de finalidad extintiva de determinadas existencias de productos.
- Tiene lugar en ejecución de una decisión judicial o administrativa, o es llevada a cabo por el comerciante o por el adquirente del negocio en alguno de los casos siguientes:
  - a) Cesación total o parcial de la actividad de comercio.
  - b) Cambio de ramo de comercio o modificación sustancial en la orientación del negocio.
  - c) Cambio de local o realización de obras de importancia en el mismo.
  - d) Cualquier supuesto de fuerza mayor que cause grave obstáculo al normal desarrollo de la actividad comercial.
- Los anuncios de las ventas en liquidación deberán indicar la causa de ésta.
- La duración máxima de la venta en liquidación será de tres meses, salvo en el caso de cesación total de la actividad, que será de un año.

### **4.- Las ventas de promoción**

- Se realizan por precio inferior o en condiciones más favorables que las habituales, con el fin de potenciar la venta de ciertos productos o el desarrollo de uno o varios comercios o establecimientos, siempre que:
- no estén contempladas específicamente dentro de las ventas en rebajas, las ventas de saldos, las ventas en liquidación, las ventas con obsequio prima, ni en las ventas con oferta directa,.
- Los productos en 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.
- La promoción de artículos deteriorados, defectuosos u obsoletos han de venderse como saldos.
- En los anuncios de este tipo de ventas, debe especificarse la duración y, en su caso, las reglas especiales aplicables a las mismas.
- Se considera engañosa la oferta de productos con premio o regalo, cuando el consumidor no recibe real y efectivamente lo que razonablemente cabía esperar de acuerdo con la oferta realizada.
- Siempre que se oferten artículos con reducción de precio, debe 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 primera vez.

- Se entiende por precio anterior el que se hubiese aplicado sobre productos idénticos durante un periodo continuado de al menos treinta días, en el curso de los seis meses precedentes.
- El comerciante quedará limitado, en su actividad, por las reglas generales que impiden la realización de actos de engaño o la publicidad engañosa.

#### **5.- Reclamaciones de consumidores y asociaciones frente al incumplimiento de la normativa sobre actividades promocionales**

- Tanto las ventas en rebajas, como las ventas en oferta o promoción, las ventas de saldos y las ventas en liquidación, se consideran actividades de promoción de ventas.
- Estas actividades promocionales están reguladas en la Ley 7/1996 de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, reformada por la Ley 1/2010, de 1 de marzo, de Ordenación del Comercio Minorista.
- Esta normativa persigue una doble finalidad:
  - a) ordenar el comercio interior y proteger a los consumidores,
  - b) evitar que se produzcan prácticas perturbadoras mediante el uso abusivo de las actividades de promoción de ventas.
- La práctica de llevar a cabo actividades promocionales sin sujetarse a la normativa reguladora constituye un ilícito administrativo, dando lugar a infracciones leves o muy graves.
- *Ante un incumplimiento de la normativa sobre estas actividades promocionales, cualquier interesado o asociación de consumidores puede:*

**1-)** *provocar, mediante la correspondiente denuncia, la incoación del pertinente procedimiento administrativo-sancionador ante la administración competente.*

Para castigar estas infracciones, habrá que acudir a:

los procedimientos generales que sancionan la infracción de los preceptos de la ley, o el incumplimiento de los deberes de información.

**2.-)** Hay otras vías de reclamación frente a estos incumplimientos, cuando un consumidor haya padecido perjuicios a consecuencia de alguno de ellos, por publicidad engañosa o actos de engaño; estas vías de reclamación son:

acciones civiles declarativas del engaño, de responsabilidad por daños, de remoción y de rectificación.

- *Estas acciones están reguladas en Ley General de Publicidad y en la Ley de Defensa de la Competencia, que prohíben cualquier tipo de venta en rebajas en la que la información que se preste al consumidor pueda suscitar un error en el mismo acerca de las características de los productos o las ventajas que se ofrecen.*

- *Una venta de saldos en la que los objetos ofertados no satisfagan la noción de esta práctica promocional, al igual que una venta en liquidación practicada fuera de las causas legales que lo habilitan, constituyen un **ilícito de competencia desleal** del art. 15. 2 Ley de Defensa de la Competencia.*
- Lo mismo sucede con cualquier venta de saldos que haya producido engaño en el consumidor, subsumibles en las definiciones de publicidad engañosa o de acto de engaño.
- Constituye así mismo un acto de engaño o publicidad engañosa, una conducta consistente en presentar, como promoción, una mera reducción de precios.
- En todos estos supuestos, el consumidor y sus asociaciones tendrán a su disposición todas las *acciones civiles mencionadas, reguladas por estas leyes.*
- La venta de saldos, y la venta en liquidación practicadas con engaño, pueden dar lugar al ejercicio de la *acción civil de anulación del contrato por dolo*