



INFORMACIÓN GENERAL PARA COMERCIANTES EN LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE VENTAS, ESPECIALMENTE DE LAS VENTAS EN PERIODOS DE REBAJAS 2010.

OBSERVATORIO DE COMERCIO La Rioja



**Gobierno
de La Rioja**

Industria, Innovación
y Empleo

Junio, 2010



El periodo de tiempo que se podrá realizar ventas en rebajas de verano **es del 1 de Julio al 31 de agosto de 2010, de acuerdo a lo dispuesto en la Orden de la Consejería de Industria, Innovación y Empleo 45/2009 de 28 de octubre, previo informe favorable del Consejo riojano de comercio.**

Por todo ello se recuerda las condiciones de aplicación, contenidas en la normativa de aplicación a las actividades comerciales de promoción de ventas.

CONDICIONES GENERALES

Precio de Venta al Público y Medios de Pago.

- Los comercios están obligados a exhibir al público en los escaparates y vitrinas, además de en el interior del establecimiento, el precio de las productos que se encuentren expuestas al público, de forma claramente legible.
- El PVP se expresará por unidad de medida.
- Deberá en el establecimiento existir información visible sobre los medios de pago que admite, así como la posibilidad en su caso, de devolución del producto y las condiciones para su devolución.
- Los medios de pago aceptados habitualmente por el comerciante pueden utilizarse en cualquier modalidad de ventas promocionales.



Horarios de Apertura y Cierre.

Los comercios deben expresar en soporte claramente legible desde el exterior, el horario de apertura y cierre que libremente decida, dentro del máximo de 90 horas semanales en días laborales.

Ventas Promocionales

Comprenden aquellas actividades de venta que se realicen solo en alguna de estas modalidades de venta:

- Con obsequio
- En rebajas
- Por liquidación de negocio o gran modificación
- De saldos
- Con descuento

➤ Cualquier actividad de promoción de ventas supone la oferta de productos en condiciones más ventajosas que las habituales. Se considera precio habitual o anterior aquel que hubiese sido aplicado a los productos ofrecidos durante un periodo continuado de al menos 30 días, en el curso de los seis meses precedentes.



VENTAS EN REBAJAS

Además de las condiciones generales expuestas hay que observar las siguientes:

- No se puede ofrecer en rebajas, artículos o productos deteriorados, adquiridos para tal fin y que no hayan sido ofrecidos a la venta a precio habitual con un mes de antelación como mínimo, a la fecha de inicio de las ventas en rebajas.
- La duración mínima de periodo de ventas en rebajas será de una semana y como máximo de dos meses, fijados libremente por el comerciante de acuerdo con los periodos permitidos por la Administración.
- El comercio deberá de expresar legiblemente la modalidad de venta promocional que realiza, indicando en producto o lotes similares u homogéneos, precio anterior o habitual y precio reducido o porcentaje de descuento y el periodo de vigencia de la promoción, con fecha de inicio y finalización de la misma, sin que la duración de la misma pueda realizarse excediendo la disponibilidad de existencias de los productos ofertados.
- No se puede limitar el número de unidades o productos promocionados que pueda adquirir cada comprador ni aplicar precios con mayores o menores descuentos a medida que sea mayor la cantidad adquirida.
- Las ventas promocionales para ser reconocidas en cualquiera de sus modalidades y anunciarse como tal, como medida general, deben afectar como mínimo a la mitad del inventario de productos en el momento del inicio de la oferta.
- Los artículos cuya venta se promociona deben de estar claramente delimitados y separados de otras promociones o productos que se vendan a precio habitual.



- Las ventas en rebajas podrán ser anunciadas por el comerciante con 8 días como máximo de adelanto a su inicio y solo en los últimos diez días de su periodo de duración, podrá anunciarse los remates u ofertas finales.
- Para poder utilizar la denominación general de ventas en rebajas, deben afectar como mínimo a la mitad del inventario, en caso contrario deberá de identificarse y separar los productos rebajados del resto.
- Pueden realizarse distintos tipos de ventas promocionales simultáneamente, pero los productos o artículos deben de estar separados y si son saldos estos productos deben estar debidamente identificados.

