

MALAGA 04 DE DICIEMBRE DE 2008.

Rebajas, promociones, liquidaciones y saldos son cosas distintas

Las "rebajas" sólo pueden tener lugar a comienzos del año y en el periodo estival, y deben durar, obligatoriamente entre una semana y dos meses. Los productos rebajados no pueden haberse sacado a la venta expresamente para la ocasión, sino que tienen que haber formado parte de la oferta habitual del establecimiento durante, al menos, un mes y **no podrán haber sido objeto de práctica de promoción alguna en el curso del mes que preceda a la fecha de inicio de la venta en rebajas**. Asimismo, su calidad no puede diferenciarse en nada de la que tenían antes de estar rebajados y deben mostrar su precio original junto al rebajado, o bien el porcentaje en que están rebajados.

El anuncio de una venta a precio rebajado obligará al comerciante a disponer de existencias suficientes de productos idénticos para ofrecer al público en las mismas condiciones prometidas. Las existencias estarán en relación a la duración de la oferta y a la importancia de la publicidad.

Las "promociones" consisten en la venta a precio reducido o en condiciones más favorables que las habituales de productos concretos, con el fin de incentivar su venta o potenciar el desarrollo de los establecimientos promotores. Los "saldos" corresponden a la venta de productos cuyo valor de mercado está disminuido porque están defectuosos, deteriorados, obsoletos... El comerciante debe especificar que los saldos son tales e indicar el tipo de defecto que aqueja al producto saldado.

Las "liquidaciones" son ventas excepcionales que pretenden agotar las existencias de algunos artículos o de todos, y están motivadas por causas de fuerza mayor: obras, traslados, cambio de orientación, cese, etc. El comerciante debe señalar el carácter excepcional de la venta, que ha de durar, como máximo, tres meses (un año, si cesa el negocio).

¿Pueden venderse como rebajados artículos que están deteriorados?

No. Los artículos rebajados han de tener la misma calidad que tenían cuando se vendían a su precio original. La venta de productos defectuosos, viejos o estropeados es un saldo y debe anunciarse como tal.

¿Se pueden devolver los productos que se han comprado en rebajas?

En principio, los comerciantes no tienen obligación de aceptar la devolución de ningún artículo, salvo que el producto que se pretende devolver esté defectuoso. Sin embargo, son libres de aceptar todo tipo de devoluciones y muchos lo hacen para promocionarse.

Lo que sí debe hacer el comerciante es respetar su propia política de ventas y su publicidad, pues tiene valor contractual: si durante todo el año un establecimiento anuncia que admite devoluciones, tendrá que aceptarlas también en época de rebajas salvo que señale expresamente lo contrario de forma clara y visible. Es decir, que una vez que por voluntad propia el comerciante le reconoce al cliente un derecho, no puede aplicarlo arbitrariamente.

¿Es legal entregar vales a quien devuelve un producto, en vez de dinero?

Nuevamente hay que distinguir entre la devolución de productos defectuosos, que está regulada por la ley, y la de productos en buen estado, que es fruto de los pactos entre comerciante y cliente.

El cliente que acude al comerciante con un producto defectuoso amparado por la garantía puede pedir que se lo reparen o que se lo cambien por otro; ahora bien, si la reparación o el cambio no se producen en un plazo razonable, acarrear demasiados inconvenientes para el consumidor o por cualquier otra razón no pueden efectuarse, puede solicitarse la rebaja del precio o la resolución del contrato, que implica la devolución del dinero por parte del comerciante.

Cuando el comerciante acepta la devolución de productos en buen estado, es libre de decidir si los cambia por dinero o por "vales" para gastar en otros productos de la tienda. Lo único que no puede hacer el comerciante es traicionar el compromiso que haya adquirido con los clientes: si anuncia que devuelve el dinero en efectivo, ha de hacerlo, salvo que indique expresamente lo contrario.

¿Es legal que al devolver un producto en época de rebajas nos den el precio rebajado, en vez de lo que nos costó realmente?

La ley dice que si el vendedor le reconoce al cliente el derecho a devolver un producto, no puede pedirle una indemnización por el desgaste que éste sufra mientras se prueba lo justo para decidir si se devuelve o no. De ahí parece desprenderse que los establecimientos que admiten devoluciones deben reembolsar el precio que el producto tenía cuando fue comprado (o su equivalente en otros productos de la tienda) y no un precio inferior, pues si se quedan con la diferencia obtienen un beneficio que va en contra de lo dispuesto por la ley.

Así pues, si se compra algo antes de que empiecen las rebajas y lo devuelve cuando ya han comenzado, no acepte que le den menos de lo que pagó en su día.

¿Pueden negarse los comerciantes a aceptar el pago con tarjeta durante las rebajas?

Cuando un establecimiento luce el distintivo de que se acepta el pago con tarjeta, debe aceptarlo siempre, salvo que se indique de forma bien visible que queda excluido el periodo de rebajas.

Tampoco puede obligarse al cliente a pagar un recargo por pagar con la tarjeta durante las rebajas.

¿Tienen garantía los productos rebajados?

Los comerciantes no pueden anular la garantía de un producto con la excusa de que está rebajado. Haya rebajas o no, la garantía es de dos años a contar desde el momento en que se entrega el producto. Si usted compra, por ejemplo, una lavadora rebajada que no funciona bien, está en su derecho de exigir el cumplimiento de la garantía.