



Boletín Informativo para la familia



REBAJAS

Todos los años, en verano y en Navidad, llegan las rebajas. Durante este periodo, los comercios ofrecen sus productos a un precio más barato del habitual, sobre todo en artículos textiles, pero no todos los que anuncian rebajas están verdaderamente en... rebajas.



OBLIGACIONES DE LOS COMERCIOS

Hay una serie de **requisitos** que se deben cumplir para que sean denominadas como tales:

- No puede ser considerada como rebajas la **venta en liquidación**, donde se anuncian precios más bajos por cierre o cambio de negocio, ni la venta de saldos, es decir, artículos pasados de moda o deteriorados: si encuentras alguna de estas circunstancias con la publicidad de rebajas en el cristal, no le estás informando correctamente.
- Cada establecimiento es libre de elegir la **duración de sus rebajas**, pero nunca pueden durar menos de una semana ni más de dos meses, dentro de las fechas estipuladas, que **en enero son entre el 1 de enero y el 31 de marzo, y en verano, entre el 21 de junio y el 21 de septiembre**. El período de rebajas debe exhibirse en un sitio del establecimiento visible al público, incluso cuando esté cerrado.
- Un establecimiento comercial que anuncie que está en rebajas, **debe tener como mínimo la mitad de sus productos rebajados** y los artículos deben haber sido expuestos durante, al menos, un mes antes de esas fechas. No se pueden sacar a la venta artículos expresamente para esta época.
- Los productos **deben tener la misma calidad** que hasta ese momento.
- El **precio rebajado debe aparecer junto al precio anterior**, tanto en las etiquetas del producto como en las de los escaparates.

● Al igual que ocurre en épocas fuera de rebajas, los productos tienen una **garantía de dos años** y el establecimiento está en la obligación de aceptar la devolución si tiene un defecto de fábrica. Si el consumidor quiere devolver el artículo por otros motivos, los comerciantes son libres de aceptarlo o no. Pero, si durante el resto del año admite esa opción y en rebajas no, debe anunciarlo claramente a los consumidores. Lo mismo sucede con las formas de pago.



PROMOCIONES, QUE NO REBAJAS

En algunas ocasiones, aparece una modalidad parecida a las rebajas en la forma pero distinta en el fondo: las promociones. Se diferencian de las rebajas en que **no se realizan dentro de unas fechas concretas y su fin es dar a conocer un nuevo producto**, que se oferta en mejores condiciones para incentivar su venta. Del mismo modo que las rebajas, los artículos en promoción tampoco pueden tener defectos ni ser de peor calidad que los que van a ponerse a la venta posteriormente al periodo promocional.



RECOMENDACIONES

- Asegúrese de que el comercio dispone de stock suficiente para responder a la oferta. **Si se acaban las unidades antes de tiempo**, el vendedor tiene la obligación de proveer nuevas en un periodo razonable y, si no es posible, ofrecer otro producto de similares o superiores características.
- **No acepte ningún artículo en mal estado**, con taras o estropeado; le estarán ofreciendo un saldo no una rebaja.
- Rechace artículos cuyas instrucciones de uso no vengan en **castellano**.
- **Guarde todos los tiques y facturas**, ya que será su principal defensa a la hora de reclamar. Recuerde que está en su derecho de exigir las hojas de reclamaciones. Todos los establecimientos están obligados a tenerlas durante todo el año, sean rebajas o no.



RECLAMACIONES

Las rebajas implican una reducción en los precios y no una disminución de nuestros derechos. Si queremos poner una reclamación, debemos rellenar la **hoja de reclamaciones** y presentarla ante la oficina de consumo más próxima a nuestro domicilio. Dependiendo del caso, la Dirección General de Consumo podrá canalizar la reclamación a la Dirección General de Comercio de la Comunidad de Madrid, competente en algunos aspectos referidos a este tipo de ventas. Las oficinas de consumo nos pueden informar de si la empresa está adherida al **Sistema Arbitral de Consumo** y solicitar un arbitraje.