



**XUNTA  
DE GALICIA**

**ACTIVIDADE DE PROMOCION DE VENDAS**

<b>1. Normas xerais</b>	<b>3</b>
<b>2. Vendas en rebaixas</b>	<b>5</b>
<b>3. Vendas de saldo</b>	<b>7</b>
<b>4. Vendas en liquidación</b>	<b>8</b>
<b>5. Vendas con desconto</b>	<b>10</b>
<b>6. Vendas con obsequio</b>	<b>11</b>
<b>7. Oferta de venda directa</b>	<b>13</b>

## Concepto

- ❖ Entendese por promoción de venda aquela na que a oferta comercial efectuada pola persoa comerciante ás persoas consumidoras se realiza en condicións máis vantaxosas que as habituais.
- ❖ Terán consideración de actividades de promoción de vendas as vendas en rebaixas, as vendas en saldos, as vendas en liquidación, as vendas con desconto, as vendas con obsequio e as ofertas de vendas directas.
- ❖ Non se poderán usar as citadas denominacións ou outras semellantes para anunciar vendas que non respondan ao correspondente concepto legal ou xeren confusión con outra distinta.

## Requisitos xerais

- ❖ Os artigos non poderán ser adquiridos con fin exclusivo de seren incluídos nas promocións comerciais, agás para o lanzamento de novos produtos.
- ❖ A persoa comerciante debe informar como mínimo do período de vixencia da promoción, o tipo de promoción e, se for o caso, as regras especiais aplicables a esta.

- ❖ Cando a actividade de promoción non comprenda, polo menos, a metade dos artigos postos á venda, a promoción anunciarase exclusivamente aos produtos que realmente afecte.
- ❖ As ofertas de produtos a prezos reducidos deben levar o prezo anterior (o aplicado sobre artigos idénticos durante un período continuado de trinta días no curso dos seis meses precedentes) xunto co prezo reducido, ou a porcentaxe de redución aplicada. Isto non se fará nos artigos postos a venda por primeira vez.
- ❖ Os produtos ofertados nas promocións, excepto os saldos, deben ter as mesmas condicións e características que tiñan antes da promoción. Se na oferta hai produtos a prezo normal e reducido, distinguirase a existencia das modalidades nun mesmo establecemento.
- ❖ A persoa comerciante estará obrigada admitir os mesmos medios de pagamento que acepta habitualmente.
- ❖ As persoas comerciantes deberanlle comunicar ao departamento territorial da consellería competente en materia de comercio, con carácter previo ao seu inicio, as actividades de promoción de vendas que pretendan levar a cabo durante o mes que precede á data do inicio da venda en rebaixas. A comunicación deberá indicar as condicións aplicables á actividade promocional da que se trate, e a duración dos produtos obxecto da promoción

### Concepto

- ❖ Vendas en rebaixas son as realizadas por comerciantes en determinadas épocas do ano, xeralmente vinculadas a períodos estacionais e fin de temporada. Os artigos serán ofertadas no mesmo establecemento que se exerce a actividade, a un prezo inferior ao fixado antes das vendas.
- ❖ Queda prohibida a utilización da denominación de venda en rebaixas cando os artigos estén deteriorados, foran adquiridos para esta finalidade ou non estiveran no establecemento cun mes de antelación a data de inicio.
- ❖ Os produtos obxecto de venda en rebaixas non poderán ter sido obxecto de ningunha actividade promocional de vendas no transcurso do mes que precede á data de inicio da venda en rebaixas.

### Temporada de Rebaixas

Só poderán ser dúas ao ano cunha duración mínima dunha semana e máxima de dous meses.

### Condições

- ❖ Non se poderá simultanear, nun mesmo establecemento comercial, e para o mesmo tipo de produtos, a venda en rebaixas con calquera outra actividade promocional de vendas regulada neste título.
- ❖ As datas de comenzo e remate de rebaixas, indicaranse en sitio visible ao público, mesmo cando os establecementos permanezan pechados.
- ❖ Os letreiros e as etiquetas deben exhibir de forma visible, o prezo anterior e o novo prezo ou, en substitución deste último a porcentaxe de redución.

### Concepto

Vendas de saldos son as de produtos o artigos cuxo valor de mercado apareza diminuído por causa da deterioración, do desperfecto, do desuso ou da obsolescencia deles, sen que o produto teña esta consideración polo feito de ser un excedente de produción ou de temporada.

Non se poden cualificar nestas vendas os produtos que impliquen risco ou engano para os consumidores, nin produtos que non se vendan por prezo inferior ao habitual.

Tampouco se poden cualificar nestas vendas os artigos que non pertencieran á persoa comerciante catro meses antes da data de comenzo deste tipo de actividade.

### Condicións

- ❖ As vendas de saldos deberanse anunciar con esta denominación.
- ❖ Deberase publicitar as causas e circunstancias concretas que a motivan cando se trate de artigos deteriorados ou defectuosos.
- ❖ Os establecementos dedicados exclusivamente á venda de saldos deberano indicar de xeito que sexa claramente visible desde o exterior do local.

### Concepto

1. Ventas en liquidación son as de carácter excepcional e de finalidade extintiva de determinadas existencias de productos que, con esa denominación, ten lugar en execución dunha decisión xudicial ou administrativa, ou é levada a cabo pola persoa comerciante nos seguintes casos:
  - ❖ Cesamento total ou parcial da actividade comercial. No cesamento parcial terase que indicar a clase de mercadorías obxecto de liquidación.
  - ❖ Cambio de rama de comercio ou modificación substancial na orientación do negocio.
  - ❖ Cambio de local ou realización de obras de importancia que requiren o peche do local.
  - ❖ Calquera suposto de forza maior que cause grave obstáculo ao normal desenvolvemento da activade comercial.
2. Non poderán ser obxecto deste tipo de actividade comercial aqueles artigos que non formasen parte das existencias do establecemento ou aqueles que foron adquiridos pola persoa comerciante co obxecto de os incluír na propia liquidación.
3. Deberá cesar a venda en liquidación no caso de desaparecer a causa que a motivou ou para o caso de se liquidaren efectivamente os productos obxecto da venda.

### Condicions

- ❖ Deberanse efectuar no mesmo establecemento comercial ou nos locais afectados onde os produtos fosen habitualmente obxecto de venda, agás nos casos de forza maior, de resolución xudicial ou administrativa que o impida ou cando as causas que orixinaren a devandita venda así o esixiren, e limitaranse aos artigos que formen parte das existencias do establecemento.
- ❖ Será preciso que con quince días de antelación, se lle comunique ao departamento territorial da consellería, con precisión da causa que motiva a venda de liquidación, da data do seu comenzo, da duración, da data de finalización. Deberase exhibir en lugar visible do establecemento comercial unha copia desta comunicación.
- ❖ Os anuncios, tanto no punto de venda coma na publicidade, deberán expresar a causa desta, data de comenzo e duración.

### Duración

- ❖ A duración máxima será de seis meses, agás no caso de cesamento total da actividade, que será de un ano.
- ❖ Nos tres anos seguintes ao remate da venda en liquidación, a persoa vendedora non poderá exercer o comercio na mesma localidade sobre produtos similares aos que fosen obxecto de liquidación.
- ❖ Non poderá proceder a unha nova liquidación no mesmo establecemento, excepto cando sexa por cesamento total da actividade ou por causa de forza maior.

### Concepto

- ❖ Ventas con desconto son as que ofrecen mediante calquera publicidade unha redución sobre o prezo aplicado con anterioridade sobre un determinado produto ou grupo.
- ❖ Os artigos sobre os que se aplique desconto non poderán estar deteriorados ou ser de peor calidade que os que se comercializasen con anterioridade.

### Condicións

- ❖ A finalidade consistirá en potenciar a venda de determinados produtos ou no relanzamento dun establecemento de remodelación física recente, o que se deberá acreditar achegando proxecto técnico.
- ❖ Agás no suposto de comercios remodelados, non poderá ser obxecto deste tipo de promoción máis do corenta por cento dos artigos.
- ❖ O período máximo dunha venda con desconto nun establecemento remodelado será de tres meses desde a data da súa apertura. Cando a promoción sexa dirixida a determinados produtos, a súa duración non pode ser inferior a un día nin superior a trinta. Os produtos promocionados non poderán ser obxecto de novas vendas con desconto, agás nos establecementos de alimentación.
- ❖ Todo anuncio de venda con desconto deberá especificar a súa duración, e de ser o caso, as regras que se aplicarán. Deberá indicar os produtos afectados, agás se a promoción faise nun establecemento remodelado e a metade dos artigos postos á venda estén incluídos na promoción.

### Concepto

- ❖ Vendas con obsequio son as que ofertan de forma automática ou a través de sorteo ou concurso, un premio, calquera que sexa a natureza deste.
- ❖ Cando o incentivo consista nun sorteo, o disposto nesta lei será aplicable sen perxuízo do establecido na lexislación sectorial correspondente.
- ❖ As vendas con obsequio ou prima repútanse desleais nos supostos previstos na Lei de competencia desleal.

### Condicións

- ❖ Durante o período de duración queda prohibido modificar o prezo á alza e diminuír a calidade do produto.
- ❖ O número de existencias coas que debe contar a persoa comerciante, as bases polas que se rexeran os concursos, sorteos ou similares, deben constar no envase ou envoltorio do artigo ou, no seu defecto, estar debidamente acreditadas perante notario, e será obrigatoria a difusión das persoas gañadoras dos premios vinculados á oferta.
- ❖ A comunicación a calquera persoa agraciada e obrigatoria e deberase sinalar clara e expresamente que non se atopa condicionada á adquisición de ningún produto o servizo. Esta comunicación impedirá que a persoa comerciante poida exixir a adquisición dun produto o servizo como condición para a entrega do premio.

### Condicións

- ❖ Os bens e os servizos nos que consistan os obxectos ou os incentivos promocionais deberánselle entregar á persoa compradora no momento da compra, ou ben nun prazo máximo de tres meses, que se contará desde que tal compradora reúna os requisitos exixidos. Todo sorteo, aposta ou concurso no que se lle exixa á persoa participante un desembolso inicial estará suxeito á lexislación vixente do xogo, agás que o sorteo ou concurso se ofrezca como obsequio coa compra de produtos.
- ❖ Cando o ofrecemento se realice nos envases dos produtos, o dereito a obter a prima poderase exercer, como mínimo, durante os tres meses seguintes á data de caducidade da promoción.
- ❖ No caso de os obsequios ofrecidos que formaren parte dunha colección ou conxunto, a empresa responsable da oferta estará obrigada a trocar calquera daqueles por outro distinto, a non ser que na oferta pública do incentivo se estableza outro procedemento para obter as diferentes pezas da colección.
- ❖ As vendas con obsequio axustaranse ao disposto na lexislación vixente para a defensa das persoas consumidoras e usuarias e na normativa aplicable en materia de comercio.
- ❖ Considerarase enganosa a oferta de produtos con premio ou regalo cando as persoas consumidoras non reciban real e efectivamente o que sexa de esperar de acordo coa oferta realizada.

### Concepto

Existe unha oferta de venda directa cando unha persoa fabricante ou comerciante por xunto ofrezca os seus produtos ao consumidor/a final invocando tal condición.

### Condicións

1. A venda non se poderá realizar no recinto fabril ou almacén, debe ser nun establecemento comercial especificamente habilitado para tal fin.
2. Queda prohibido que na oferta ao público de mercadorías de calquera clase a persoa vendedora invoque a súa condición de fabricante ou de comerciante por xunto, a non ser que reúna as circunstancias seguintes:
  - ❖ No primeiro caso, fabrique realmente a totalidade dos produtos postos á venda, e no segundo, realice as súas operacións de venda, fundamentalmente a comerciantes polo miúdo.
  - ❖ Que os prezos ofertados sexan os mesmos que se lles aplican ás persoas comerciantes por xunto ou polo miúdo, segundo os casos.