

GOBIERNO DE NAVARRA

ECONOMÍA, HACIENDA, INDUSTRIA Y EMPLEO

CULTURA, TURISMO Y RELACIONES INSTITUCIONALES

PRESIDENCIA, JUSTICIA E INTERIOR

EDUCACION

DESARROLLO RURAL, MEDIO AMBIENTE, Y ADMINISTRACIÓN LOCAL

SALUD

POLÍTICAS SOCIALES

FOMENTO

SEGURIDAD Y EMERGENCIAS

## El Servicio de Consumo aconseja conservar los tickets y facturas ante el inicio de las rebajas

*Recuerda que los servicios postventa y las garantías de los productos son idénticos a los que se ofrecen el resto del año*

Martes, 30 de junio de 2015

Mañana comienzan las rebajas en Navarra. Según la Orden Foral que regula las fechas oficiales de inicio y de fin de la temporada ([OF 37/2013, de 21 de mayo](#)), ésta deberá realizarse entre el 1 de julio al 31 de agosto. Cada comerciante decidirá libremente su duración, que será como mínimo de una semana y un máximo de dos meses.

Para no llevarnos sorpresas, Cesar López de Dios, director del Servicio de Consumo y Arbitraje, aconseja conservar tickets o facturas por si se precisa reclamar, y recuerda que los servicios postventa y las garantías de los productos son idénticos a los que se ofrecen el resto del año.

También recomienda pensar de antemano qué se necesita antes de acudir a las rebajas y hacer listas con aquellas prendas o productos que se precisan, con el fin de realizar un consumo responsable y evitar compras compulsivas.

Recuerda que la calidad del producto que se vende en rebajas no puede ser distinta. Tampoco pueden producirse prendas y otros artículos de manera específica para este periodo. El género debía estar ya en el establecimiento al menos un mes antes de las rebajas.

El consumidor puede exigir, además, que cualquier producto tenga en su etiqueta el precio de origen junto al precio rebajado, o indique claramente el porcentaje de descuento.

El establecimiento también debe informar a la vista del público, de las condiciones de la compra durante este periodo –pago con tarjetas o no,



Los comerciantes deciden libremente la duración de las rebajas. Cada comerciante decidirá libremente su duración de las rebajas en su comercio, de un mínimo de una semana y un máximo de dos meses.

devoluciones o no, etc-.

### **La duración de las rebajas**

Según afirma Enrique Jaurrieta, jefe de Sección de Ordenación del Turismo y del Comercio, las fechas elegidas por cada comerciante tienen que estar expuestas en el exterior de cada establecimiento, en lugar visible al público, incluso cuando dichos establecimientos permanezcan cerrados.

Algunas tiendas han puesto en marcha descuentos desde la semana anterior a las rebajas oficiales. Se trata de ventas en promoción; precios más bajos que los habituales que figuran como 'ofertas especiales de prerrebajas' o como 'promociones', 'ventas en stock', 'grandes descuentos', 'día sin IVA', 'Campaña del Día del padre', 'promoción de San Fermín', 'saldos' u otras fórmulas de promoción del género para las que la ley no especifica una temporada concreta.

Las asociaciones de comerciantes justifican estas estrategias de venta afirmando que sin algún tipo de promoción, no hay compradores. Sostienen, además, que el 1 de julio mucha gente se ha marchado ya de vacaciones, por lo que ya es tarde para las ventas, y confirman que los propios clientes llevan tiempo preguntando cuándo comienzan los precios especiales. Tampoco incumplen la ley puesto que no se trata de rebajas, ya que no son descuentos a todos los artículos, sino promociones en una selección de productos

No es este el caso de la liquidación, para la que la ley amplía mucho más el periodo de descuentos sobre todo el conjunto de productos. La liquidación se produce sólo por tres razones: jubilación, traspaso o cierre del negocio. En este supuesto, el comerciante tiene hasta un año de tiempo para liquidar el género. No obstante, ésta estrategia de venta requiere de un permiso especial que ha de ser solicitado a la Dirección General de Turismo y Comercio.