

## OBLIGACIONES DE LOS COMERCIOS EN VENTAS CON DESCUENTO

El **Black Friday** es una campaña de descuentos que se celebra a finales de noviembre y que marca el inicio de la temporada de compras navideñas. Aunque nació en Estados Unidos, hoy es un evento comercial muy extendido en España.

Muchos consumidores esperan este momento para comprar, por lo que el pequeño comercio puede aprovechar la afluencia si ofrece descuentos atractivos (no necesariamente grandes) o propuestas especiales.

Las grandes cadenas y plataformas online aplican descuentos agresivos, lo que puede dificultar la competencia directa.

Por eso, muchos pequeños comercios optan por descuentos más moderados, promociones especiales, o por poner en valor la atención personal y la calidad.

Si se gestiona bien, el Black Friday puede servir para ganar visibilidad, dar salida a ciertos productos y fidelizar clientes que quizás vuelvan en Navidad.

### DEBEMOS TENER EN CUENTA; Las obligaciones de los comercios cuando aplican DESCUENTOS;

1-Indicar el precio anterior y el precio con descuento. Siempre debe aparecer:

- El precio anterior real
- El precio final con descuento o bien el porcentaje de descuento.
- El “precio anterior” debe ser el más bajo aplicado en los 30 días anteriores a la reducción.

2-Información clara y no engañosa

- El descuento debe ser **real y verificable**.
- Prohibido crear falsas promociones (“antes 100€” cuando nunca costó eso).
- No se pueden usar expresiones ambiguas como “hasta -70 %” si la mayoría no alcanza ese porcentaje.

3-Mantener los mismos derechos del consumidor. Los productos con descuento mantienen:

- Garantía legal
- Servicio posventa
- Derecho a devolución (si el comercio lo ofrece normalmente; no es obligatorio si no existe política de devoluciones general)

## OBLIGACIONES DE LOS COMERCIOS EN VENTAS CON DESCUENTO

### 4-Stock real y condiciones visibles

- Debe haber suficiente stock para la oferta o indicar claramente “hasta fin de existencias”.
- Si el descuento tiene condiciones (fechas, unidades limitadas, exclusiones), deben aparecer **de forma visible y previa a la compra**.

### 5-El producto debe ser de calidad normal. No se puede usar un “descuento” para vender:

- Productos deteriorados
- Artículos descatalogados
- Productos con defectos sin avisar

Si el producto es de segunda mano o presenta defectos, debe indicarse claramente.

### 6-Publicidad veraz

- Lo anunciado debe coincidir con lo realmente aplicado en tienda o web.
- Las promociones deben estar documentadas y disponibles en caso de inspección.

### 7-Hojas de reclamaciones

El comercio debe tenerlas y entregarlas sin restricciones si el cliente las solicita.

### 8- Sanciones

Dependiendo de la gravedad de la conducta leve, grave o muy grave, se aplican sanciones distintas:

- Infracción leve: multa menor de hasta 10.000 euros o incluso sólo una amonestación.
- Infracción grave: multa mayor, posibles sanciones complementarias (clausura, suspensión).
- Infracción muy grave: multas elevadas, sanciones más severas que pueden llegar al millón de euros.

*Para mayor información área de consumo de FEDETO.*