



Nota de Prensa

TYRIUS INVITA AL CONSUMO RACIONAL EN REBAJAS Y RECUERDA QUE SOLO PUEDEN OFERTARSE ARTÍCULOS DE TEMPORADA

La mayoría de comercios lucirán en breve el cartel de rebajas, aunque desde hace unos años la normativa permite que no exista una fecha fija de inicio. Por ello, desde hace ya unos días algunos establecimientos tradicionales y también tiendas online ya habían comenzado las rebajas.

En este sentido, desde TYRIUS aconsejamos hacer un consumo racional en este periodo, para ello es importante realizar un listado previo con los productos que queremos adquirir, y en función de ello, fijar un presupuesto. Además, debemos controlar el uso masivo de tarjetas de crédito para evitar sorpresas de última hora.

TYRIUS recuerda que todos los artículos que se vendan en rebajas, tanto en establecimientos tradicionales como en tiendas online, deberán haber estado a la venta con anterioridad, es decir, no se pueden poner a la venta productos adquiridos ex profeso para rebajas. Además debe aparecer junto al precio rebajado el precio antiguo o el porcentaje de descuento.

CONSEJOS

- Comprobar que los productos ofrecidos están efectivamente rebajados y tienen la misma calidad que los ofertados antes de rebajas. Nunca podrán ser defectuosos (las rebajas no son saldos) ni fabricados expresamente para esas ventas. Buscar en definitiva artículos que hemos visto con anterioridad.
- Los productos en rebajas deben estar correctamente etiquetados; como siempre se tiene derecho a una información completa y clara en precios y en etiquetas. Se debe mantener el precio anterior junto al rebajado.
- El comercio está obligado a admitir tarjetas de crédito si así ocurre en temporada normal, y los mismos medios de pago que el resto del año.
- Además el comerciante no podrá cobrar al cliente el porcentaje de cargo de la tarjeta de crédito.
- En el comercio deben presentarse diferenciados los artículos rebajados de los que presentan un precio normal.



- No dejarse llevar por reclamos; asegurarse de que la compra es útil y no comprar más cantidad (los 3 por 2) si no va a salir rentable.

- Exigir ticket de compra igual que en cualquier otra época de ventas, en el que figuren los datos del vendedor, el precio y el IVA. Es un documento imprescindible para poder realizar cambios y sobre todo para poder presentar cualquier posible reclamación, así como aquellos que contengan la publicidad del producto y las condiciones de venta.

TYRIUS recuerda que los derechos en ningún caso pueden ser "rebajados".