

Outros

Outlets

Tamén chamados centros de fabricantes, son:

- I Establecementos comerciais **dedicados de forma exclusiva e permanente á venda de:**
 - **Saldos.** Neste caso non se poderá anunciar unicamente coa denominación de "outlet" senón que deberá engadir o termo "saldos".
 - **Excesos de produto ou de temporada.** Non se poden ofertar produtos de fabricación da temporada en curso ata un mes despois do remate do período oficial de rebaixas da temporada que se trate.

Nas etiquetas debe figurar con claridade o prezo anterior xunto co reducido, que non poderá ser inferior ao 30%.

- I Establecementos comerciais de **ventas efectuadas directamente polo fabricante ao consumidor.** Estas non se poderán realizar no propio recinto fabril ou en almacéns.

Feiras de oportunidades

Son aquelas de **carácter multisectorial promovidas polos comerciantes** ou as súas asociación e **realizadas fóra** dos establecementos comerciais en lugares habilitados polo respectivo concello.

Requisitos:

- I **Solicitud a Dirección Xeral de Comercio,** cunha antelación mínima dun mes, indicando:
 - **Número de postos,** sector comercial e produtos obxecto de venda.
 - **Duración** (máximo tres días) e localización.
 - **Dimensión espacial** e metros que ocupará cada participante.
- I **Comunicación previa** ao respectivo concello.
- I **Informe** da Mesa Local do Comercio.
- I Unicamente poderá realizarse **unha vez ao ano,** agás que excepcionalmente a Dirección Xeral de Comercio autorice unha segunda no período dun ano.



LEI DO COMERCIO DE GALICIA

Lei 13/2010, de 17 de decembro,
do Comercio Interior de Galicia



Esta nova lei, que establece o marco xurídico para o desenvolvemento da actividade comercial en Galicia, ten como finalidade fomentar, ordenar, racionalizar, modernizar e mellorar a actividade do sector comercial galego.

Protección dos consumidores

- Os produtos expostos para a súa comercialización estarán **marcados co seu prezo** de forma inequívoca. O dos expostos nos escaparates resultará visible desde o exterior.
- Deben explicitarse por escrito na zona de caixa e de forma visible, os **medios de pagamento admitidos** e a posibilidade, ou non, de devolución do produto, que de non ter fixado prazo será de 7 días. Esta información tamén debe figurar no recibo de compra.
- Se a **devolución é admitida, indicarse de forma visible** si se reembolsa o importe ou si se entrega un vale sen caducidade.
- Se existisen dous ou máis prezos diferentes na marcaxe dun produto, deberase vender ao prezo máis baixo.

Actividades de promoción de vendas

Considéranse así as vendas efectuadas en **condicións máis vantaxosas que as habituais** coa finalidade de dar a coñecer un novo produto ou aumentar as vendas dos existentes. Terán esta consideración, por tanto, as vendas en rebaixas, con desconto, obsequio, de saldos e en liquidación.

Requisitos xerais das actividades de promoción de vendas:

- Os **artigos non poderán ser adquiridos para as promocións comerciais**, agás para o lanzamento de novos produtos.
- A **información sobre a promoción debe ser clara e veraz**, e ten que figurar o período de vixencia e o tipo de promoción.
- Cando non comprenda, polo menos, **a metade dos artigos postos á venda**, non se poderá anunciar como unha medida xeral, senón referida exclusivamente aos produtos aos que realmente afecte.
- Deberá figurar o **prezo anterior xunto co reducido ou a porcentaxe de redución** aplicada aos produtos ofertados, a non ser que se trate de artigos postos á venda por primeira vez.
- Os produtos ofertados, salvo os saldos, deben ter as **mesmas características que os existentes con anterioridade** á vixencia da actividade promocional.
- Aceptaranse os **mesmos medios de pagamento** que habitualmente.
- Deberán **comunicar á xefatura territorial da Consellería de Economía e Industria**, con carácter previo ao seu inicio, as promocións de vendas que se pretendan facer durante o mes que preceda ao inicio das rebaixas, agás a venda en liquidación, que deberá comunicarse con 15 días de antelación. Igualmente, **deberán identificarse os produtos da promoción**, que en ningún caso poderán ser obxecto de rebaixas.

Rebaixas

- Son as **realizadas en determinadas épocas do ano**, xeralmente vinculadas a períodos estacionais e de fin de temporada.
- Os artigos **ofértanse no mesmo establecemento** onde se exerce a actividade comercial a un prezo inferior ao fixado antes das devanditas vendas.
- Está **prohibida a venda de artigos deteriorados** ou que non estiveran á venda **cun mes de antelación** á data de inicio.
- Os produtos **non poderán ter sido obxecto de ningunha actividade promocional** no transcurso do mes que precede á data de inicio das rebaixas.
- A Consellería determinará os **períodos ou temporadas de rebaixas**, dúas ao ano, cunha duración mínima dunha semana e máxima de dous meses.
- Non se poderá simultanear a venda en rebaixas para o mesmo tipo de produtos**, con calquera outra actividade promocional.
- As **datas de comezo e remate** de rebaixas indicaranse en **sitio visible**.
- Os letreiros e as etiquetas deben **exhibir de forma visible o prezo anterior e o novo prezo** ou a **porcentaxe de redución** aplicada.

Vendas con desconto

- Trátase de vendas que ofrecen unha **redución sobre o prezo aplicado** con anterioridade mediante calquera procedemento publicitario.
- Os **artigos** sobre os que se aplique **non poderán estar deteriorados** ou ser de peor calidade.

Condicións:

- A súa finalidade debe ser a de **potenciar a venda** de determinados produtos ou a de relanzar un establecemento obxecto dunha remodelación.
- Agás no suposto de comercios remodelados, **non poderá afectar a máis do 40% dos artigos**.
- Todo anuncio de venda con desconto deberá **especificar a súa duración**.
- A duración máxima no caso de **remodelación é de 3 meses e na promoción mínimo de 1 día e máximo de 30 días**.
- Os produtos promocionados non poderán ser obxecto de **novas vendas** con desconto **agás nos establecementos de alimentación**.
- Deberán **indicarse os produtos afectados**, agás se a promoción se fai nun establecemento remodelado e cando, como mínimo, a metade dos artigos postos á venda estén incluídos na promoción.

Vendas con obsequio

Son aquelas vendas que ofertan, ben sexa de forma automática ou mediante a participación nun sorteo ou nun concurso, un premio de calquera natureza.

Condicións:

- Durante a súa duración non se pode modificar o prezo á alza ou diminuír a calidade do produto.
- O número de existencias dos obsequios, así como as bases do concurso, deben constar no envase do artigo.



Vendas de saldos

- Vendas de produtos ou artigos de **valor diminuído** por deterioro, desperfecto, desuso ou obsolescencia, sen que sexa un excedente de produción ou de temporada.
- Non se pode cualificar como venda de saldos a de produtos que impliquen **risco ou engano para as e os consumidores**, ou que non se vendan por prezo inferior ao habitual.
- Os artigos deben pertencer ao comerciante **4 meses** antes da data de comezo deste tipo de actividade, agás en establecementos adicados a estas vendas específicas.
- Publicitaranse sinalando as **circunstancias que a motivan** e de maneira ostensible cando sexan artigos deteriorados ou defectuosos.
- Deberán anunciarse necesariamente con esta denominación, e os establecementos dedicados exclusivamente á venda de saldos deberano **indicar de xeito visible desde o exterior**.

Vendas en liquidación

- Son **vendas de carácter excepcional** e finalidade extintiva de determinadas existencias que teñen lugar en execución dunha decisión xudicial ou administrativa, ou por decisión dos comerciantes nos casos seguintes:
 - Cesamento** total ou parcial da actividade. Se fose parcial sinalaranse as 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.
 - Suposto de forza maior** que sexa obstáculo ao normal desenvolvemento da actividade comercial.
- Os artigos á venda deberán formar parte das **existencias do establecemento**, non se poderán liquidar artigos adquiridos con esa finalidade.
- A **liquidación deberá cesar** se desaparece a causa que a motivou ou ao rematar as existencias.

Condicións:

- As liquidacións deberán efectuarse no **mesmo establecemento** onde os produtos fosen habitualmente obxecto de venda, agás nos casos de forza maior ou resolución xudicial ou administrativa que o impida.
- Con **15 días de antelación** debe comunicarse á xefatura territorial da Consellería de Economía e Industria a causa, a data de comezo, a duración e a data de finalización.
- Colocarase unha **copia da comunicación** nun lugar visible do establecemento.
- Os **anuncios e a publicidade** deberán expresar a causa, a data de comezo e a duración da liquidación.
- A **duración máxima será de 6 meses**, agás no caso de cesamento total da actividade que será de 1 ano.
- No transcurso dos **3 anos** seguintes ao remate da venda en liquidación, a persoa vendedora non poderá exercer o comercio na mesma localidade sobre produtos similares, sempre que a liquidación se levara a cabo por cesamento parcial, total ou cambio de rama de comercio.
- Non poderá proceder a unha nova liquidación** no mesmo establecemento, excepto cando teña lugar en execución de decisión xudicial ou administrativa, por cesamento total da actividade ou por causa de forza maior.