



As persoas comerciantes deberán cumprir entre outros cos seguintes aspectos recollidos na normativa vixente:

Horarios comerciais:

Horarios: Os horarios de apertura e peche deben estar expostos de xeito perfectamente visible tanto no interior como no exterior do establecemento.

HORARIO COMERCIAL LUNS A VENRES 10:00 a 14:00 17:00 a 20:00

O horario global en que os establecementos comerciais poden desenvolver a súa actividade durante o conxunto de días laborais da semana é como máximo de 90 horas, nunha franxa horaria de entre 8:00 horas e as 24:00 horas.

Domingos e festivos:

Os domingos e festivos de apertura (cun máximo de 10 ao ano) determínanse para cada período anual pola Consellería de Economía e Industria, e publícanse no DOG antes do 15 de outubro do ano anterior ao da súa aplicación.

Cada comerciante decide libremente o horario correspondente a cada domingo ou festivo no que exerza a súa actividade.

Liberdade horaria: Teñen plena liberdade para a apertura en domingos e festivos:

Os establecementos comerciais que dispoñan dunha superficie útil de exposición e venda ao público inferior a 300 metros cadrados, excluídos os pertencentes a empresas ou grupos de distribución que non teñan a consideración de pequena e mediana empresa, segundo a lexislación vixente.

Os establecementos comerciais dedicados á venda:

- De produtos de pastelería, repostería, churrería, pan, pratos preparados, prensa, flores e plantas e máis as chamadas tendas de conveniencia.
- De combustibles e carburantes, principalmente.

Os establecementos comerciais situados:

- En puntos fronterizos, estacións e medios de transporte terrestre, marítimo e aéreo.
- En zonas declaradas de grande afluencia turística.
- No contorno inmediato da celebración de feiras e mercados tradicionais, durante o mesmo horario no que teñan lugar.
- En establecementos hoteleiros, sempre que a actividade teña carácter permanente, e non poida accederse a eles directamente desde a rúa.

Promocións de venda

Información xeral:

- Con carácter xeral o comerciante debe proporcionar información clara, veraz e suficiente sobre o contido e as condicións das súas actividades promocionais, especificando no anuncio o tipo de promoción que realiza, a súa duración, e, no seu caso, as condicións da promoción.
- Cando a promoción non comprenda, polo menos, a metade dos artigos postos á venda, non se pode anunciar como unha medida xeral, senón que debe referirse exclusivamente aos grupos de produtos aos que realmente afecte.
- Os artigos non poden ser adquiridos co fin exclusivo de ser incluídos nas promocións comerciais, agás a promoción para o lanzamento de novos produtos.



**OFERTA
ESPECIAL**

No caso de que se oferten produtos a prezo normal e reducido, uns e outros deben estar suficientemente separados ou sinalados, de xeito que non poidan confundirse ou inducir a erro, distinguindo, neste caso, a existencia de cada unha das modalidades promocionais no mesmo establecemento.

Rebaixas:

- Poden ter lugar nos períodos estacionais de maior interese comercial, segundo o criterio de cada comerciante, que decide tamén libremente a súa duración.
- Os artigos rebaxados deben ter sido incluídos con anterioridade na oferta habitual de vendas (polo menos cun mes de antelación) e en



REBAIXAS

Data comezo

Data remate

condicións de prezo ordinario, non poden estar deteriorados nin ser adquiridos para esta finalidade.

- Os letreiros e etiquetas deben exhibir o prezo anterior e o novo prezo, ou en substitución deste último a porcentaxe de redución.

Vendas en liquidación:

- Debe comunicarse, con 15 días de antelación, ao departamento territorial da Consellería competente en materia de comercio, indicando a causa legal que a motiva, a data do seu comezo, a duración e a data de finalización.

- o Unha copia desta comunicación debe exhibirse nun lugar visible do establecemento.



- Os anuncios de liquidación deben explicar a causa desta, así como a data de comezo e a duración, que será de 6 meses agás no caso de cese total da actividade que é máximo

dun ano.

- Non poderá afectuarse unha nova liquidación no mesmo establecemento de produtos similares á anterior nos tres anos seguintes, salvo cando teña lugar en execución de decisión xudicial, administrativa, por cese total de actividade ou por causa de forza maior.

Vendas con desconto:

- Os artigos sobre os que se apliquen non poden ter diminuída a súa validez.
- A súa realización responderá a dúas finalidades:
 - o Potenciar a venda de determinados produtos, e cunha duración mínima dun día e máxima de 30.

- o Relanzamento dun establecemento que fose obxecto dunha remodelación física de importancia (acreditada polo correspondente porxecto técnico), cunha duración máxima de 3 meses desde a reapertura.



- O anuncio de venda con desconto debe indicar a súa duración e os artigos afectados, salvo no suposto de que a promoción se desenvolva nun establecemento remodelado, e a mesma afecte, como mínimo, á metade dos artigos postos á venda.

Vendas de saldos:

- Considérase venda de saldos a de produtos cuxo valor este diminuído por deterioro, desgaste, desperfecto, desuso ou obsolescencia.
- Nonten esta consideración a venda de excedentes de produción ou tempada, nin a de artigos que non pertencesen ao comerciante 4 meses antes da data de comezo (coa excepción dos establecementos dedicados exclusivamente a este sistema de vendas)

- A venda de saldos deberá anunciarse con esta denominación, e publicitarase sinalando as causas que a motivan, especialmente se se trata de artigos deteriorados e defectuosos.

Prezos e medios de pagamento:

- Os produtos expostos para a súa comercialización deben ter o seu prezo indicado de forma inequívoca e fácilmente identificable.
- Os produtos mostrados no escaparate tamén deben ter o seu prezo marcado, que será visible dende o exterior, coa excepción daqueles produtos de xoiaría de pratería cuxo valor unitario supere os 600 euros.
- Aqueles produtos que se vendan a granel deben indicar o prezo da unidade de medida.
- Se na marcaxe dun produto aparecen dous ou máis prezos diferentes, o comerciante está obrigado a vender ao prezo máis baixo dos amosados.

Medios de pagamento e devolución:

- O comerciante debe explicitar por escrito e de forma visible, na zona de Caixa, os medios de pagamento admitidos e a posibilidade ou non da devolución do produto.
- No ticket de compra debe figurar a mesma información, así como prazo para realizar a posible devolución.
- Se se admite a devolución, o comerciante pode elixir entre o reembolso do importe ou a entrega dun vale sen caducidade polo importe correspondente.
- Durante o desenvolvemento de actividade de promoción de vendas, o comerciante debe admitir os mesmos medios de pago que acepta habitualmente.

Follas de reclamación e garantía

Follas de reclamacións:

- Os comerciantes deben ter a disposición dos consumidores as follas de reclamación oficial en todos os establecementos, locais ou dependencias abertas ao público, que as poden adquirir nas oficinas do Instituto Galego de Consumo.
- Debe sinalarse, de forma permanente e perfectamente visible, a súa existencia, mediante un cartel no que figure a seguinte lenda: “Existen follas de reclamacións a dispor da persoa consumidora ou usuaria”, ao menos nos idiomas galego, castelán e inglés.

Garantías:

- O comerciante é , en xeral, o responsable da garantía fronte ao consumidor. Esta será de 2 anos desde a data da entrega.
- Durante os primeiros 6 meses presúmese que as faltas de conformidade son de orixe. Durante os 18 meses restantes corresponde á persoa consumidora probar que a falta de conformidade é orixinaria.
- Se existe falta de conformidade a persoa consumidora pode optar entre:
 - o A reparación ou substitución do produto.
 - o A rebaixa no prezo ou a resolución do contrato, que supón a devolución do diñeiro pagado.

NORMATIVA COMERCIO