

ASSESSORIES
Serra Mayans

ASSESSORAMENT FISCAL, COMPTABLE, LABORAL,
JURÍDIC, FINANCER, IMMOBILIARI I ASSEGURANCES

RESUMEN LEY DE COMERCIO DE LES ILLES BALEARS

(Actualizada a la ley 8/2009 de 16 de diciembre- BOIB 22-12-09)

HORARIOS COMERCIALES

Todo comerciante determinará el horario de apertura y cierre de su establecimiento, así como los días que ha de desarrollar su actividad,

En principio todo comercio debe respetar el HORARIO GENERAL lo cual representa:

✓ **Horarios en días laborables:**

Cada comerciante determinará el horario de apertura y cierre de su establecimiento, así como los días en que desarrollará su actividad comercial, con el límite **máximo de 72 horas semanales**.

El horario diario no podrá exceder de 12 horas.

✓ **Actividad en domingos y festivos:**

Existen un máximo de 8 domingos y festivos en que podrán permanecer abierto al público los establecimientos comerciales.

No obstante debemos tener en cuenta posibilidad de que nuestro establecimiento pueda acogerse a alguno de los **SUPUESTOS EXCLUIDOS DEL HORARIO GENERAL** a los que las limitaciones del horario general no serán de aplicación. Estos son:

- ✓ Establecimientos comerciales cuya oferta habitual¹ esté predominantemente constituida por la venta de **pastelería y repostería, pan, platos preparados, prensa, combustibles y carburantes, flores y plantas, tiendas de conveniencia²**, así como los **establecimientos comerciales instalados en estaciones, puertos, aeropuertos y medios de transporte terrestres, marítimo y aéreo, y a los situados dentro de los establecimientos hoteleros.**

Pese a ello, hay que tener en cuenta que estos establecimientos:

¹ **OFERTA HABITUAL PREDOMINANTE:** cuando el número de referencias (artículos) autorizadas supere en más de un 50% las no autorizadas.

² **TIENDAS DE CONVENIENCIA:** Son aquellas con una superficie de venta no superior a 500m², que permanecen abiertas al público al menos 18 horas al día y que su oferta se reparte de forma similar entre productos de prensa, libros y revistas, productos de alimentación, discos vídeos, juguetes, regalos y productos diversos.

- ⇒ **Los domingos y festivos no podrán vender otros artículos que no sean los autorizados** (aquellos que han justificado la consideración del establecimiento con libertad de apertura los días festivos).
- ✓ **Establecimientos comerciales que**, independientemente de su actividad, **estén situados en zonas** que sean calificadas como de **gran afluencia turística**.
 - ⇒ La Conselleria de Comercio determinará las diferentes zonas de territorio municipal que pueden considerarse zonas de gran afluencia turística, a los efectos de exclusión de la limitación de horarios.
 - ⇒ **La exclusión de la limitación de horarios podrá concederse para el período determinado desde el 15 de marzo hasta el 30 de octubre de cada año** (el resto del año entre el 1 de enero y hasta el 14 de marzo, y del 31 de octubre al 31 de diciembre no será de aplicación y se remitirá lo establecido en horario general, salvo que la exclusión provenga con motivo de la oferta predominante habitual de productos autorizados).
- ✓ A los mercados y mercadillos de venta ambulante autorizados por los Ayuntamientos y a los establecimientos de su entorno inmediato (esta zona estará debidamente delimitada por los Ayuntamientos).
- ✓ **En todo caso los establecimientos con una superficie útil de exposición y venta inferior a 200m² que sean PYMES y que no permanezcan a grupos de distribución u operen bajo el mismo nombre comercial, tendrán plena libertad para determinar los días y horas de apertura al público.**

ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE VENTAS

Ofertas, rebajas, liquidaciones, saldos, etc..

- ✓ **Se prohíbe** la actividad de promoción de ventas en cualquiera de sus manifestaciones (**ofertas, rebajas, venta con obsequio...**) **dos meses antes de las dos temporadas anuales autorizadas para las rebajas**, con excepción de aquellos establecimientos que habitualmente no se acogen a las temporadas de rebajas.

VENTAS DE PROMOCIÓN O DE OFERTA

- ✓ Son aquellas ventas que tienen como **finalidad dar a conocer un nuevo producto o artículo, o conseguir un aumento de la venta de los demás artículos** ya existentes, o el desarrollo de uno o diversos comercios mediante la oferta de un artículo o grupo de artículos homogéneos.
- ✓ La venta de promoción deberá ir precedida o acompañada de la suficiente información al público, en la que deberá figurar:
 1. El producto o productos de promoción
 2. Las condiciones de venta, precio habitual y descuento
 3. El período de vigencia de la promoción
- ✓ Se prohíbe la realización de cualquier tipo de promoción comercial que por las circunstancias en las que se practica genere confusión, así como cualquier otra que no disponga de existencias suficientes para afrontar la oferta.

VENTAS CON OBSEQUIO

- ✓ Son aquellas **ventas en las que el comerciante utilice concursos, sorteos, regalos, vales, premios o similares**, vinculados a la oferta o promoción de productos.
- ✓ Le serán de aplicación las reglas siguientes:
 1. Durante el periodo de oferta con obsequio queda prohibido modificar el precio al alza, así como disminuir la calidad del producto.
 2. El número de existencias con que cuente el comerciante para afrontar la obligación de entrega de los obsequios, así como las bases por las que se regulan los concursos, sorteos o similares, deberán constar en el envase o envoltorio del producto de que se trate o en su defecto, deberán ser debidamente divulgadas.
 3. Los bienes o servicios en que consistan los objetos o incentivos promocionales, deberán entregarse al comprar en el momento de la compra o bien en un plazo máximo de dos meses, a contar desde que el comprador reúna los requisitos exigidos.

VENTAS EN REBAJAS

- ✓ Son aquellas **ventas en que los objetos se ofrecen en el mismo establecimiento a un precio inferior al fijado antes de la citada venta.**
- ✓ Se determinará el período anual de rebajas, que deberá realizarse en dos temporadas: una iniciada a principios de año y otra durante el período estival.
- ✓ La duración de cada temporada de rebajas será como mínimo de una semana y como máximo de dos meses, de acuerdo con la libre decisión del comerciante.
- ✓ No podrá anunciarse la venta en rebajas cuando afecte a menos de la mitad de los productos ofrecidos, sin perjuicio de que pueda anunciarse la de cada producto o artículo en concreto.
- ✓ Si las Rebajas no afectan a la totalidad de los productos comercializados, los rebajados serán debidamente identificados y diferenciados del resto.

En todo caso las reducciones de precio se consignarán exhibiendo junto a su precio habitual el precio rebajado de los mismos.

VENTAS EN LIQUIDACIÓN

- ✓ Deberá cumplir los siguientes requisitos:
 1. En el supuesto de que una empresa sea titular de diversos establecimientos comerciales de la misma actividad, el cese total o parcial de la actividad deberá ser de todos (el cierre total o parcial de un solo punto de venta no tendrá la consideración de cese total o parcial, sino de cambio de local).
 2. La liquidación por la realización de obras de importancia, sólo será posible cuando por estas se requiere el cierre del local.
 3. La liquidación en los supuestos de fuerza mayor sólo será posible cuando se obstaculice el desarrollo normal del negocio por un período continuado como mínimo de un mes.
 4. La liquidación de productos debe efectuarse en el mismo local o locales dónde se vendía habitualmente, excepto en los casos de cierre inminente del local y en los de fuerza mayor.

5. En todo caso deberá comunicarse a la Consellería de Comercio este tipo de venta de carácter excepcional.

VENTA DE SALDOS

- ✓ Deberá cumplir los siguientes requisitos:
 1. Quedan prohibidos los establecimientos dedicados de forma exclusiva a la venta de saldos.
 2. Los saldos deberán estar debidamente señalizados y separados del resto de promociones.
 3. Informarán de la duración de los saldos, y en caso de ser permanentes harán constar tal circunstancia.
 4. Se usará la denominación de Saldos o Restos, y se prestará especial atención a que las sugerencias de la existencia de ventajas económicas para el consumidor se correspondan con la realidad de los productos objeto de saldo.
 5. Si se ofrecen productos defectuosos o deteriorados deberá constar expresamente, de forma que sean susceptibles de ser identificados por el consumidor.
 6. No podrán ser objeto de saldo aquellos productos que no hayan sido puestos a la venta con anterioridad, y que no hayan estado en poder del comerciante al menos durante seis meses de antelación.

OTRO TIPO DE VENTAS: REQUISITOS DE VENTAS ESPECIALES

VENTA AUTOMÁTICA

- ✓ Venta detallista que pone a disposición del consumidor el producto para que este lo adquiera mediante cualquier tipo de mecanismo y previo pago de su importe.
- ✓ En todas las máquinas automáticas deberá figurar la indicación de que devuelve cambio de moneda, así como la moneda fraccionaria con que funciona.
- ✓ No se podrán comercializar productos alimenticios que no estén debidamente envasados y etiquetados (conforme la normativa aplicable)
- ✓ Las máquinas deberán estar homologadas por órgano competente (y deberán cumplir todos los requisitos que se determinen reglamentariamente)

VENTA A DISTANCIA

- ✓ Venta detallista que se lleva a cabo previa oferta realizada por cualquier medio de comunicación y de transmisión electrónica entre personas distantes, y que pone en conocimiento de los consumidores la forma de efectuar sus encargos.
- ✓ Todas las ofertas de venta a distancia requerirán que contengan de forma clara e inequívoca los siguientes datos:
 1. La identidad del ofertante y su número de inscripción en la Sección de venta a distancia del Registro General de Comercio de las Islas Baleares.
 2. El producto que se ofrezca, con una descripción sobre su naturaleza, cantidad, calidad y posibilidades de consumo o de uso que facilite su identificación.

3. El precio total a pagar, separando el importe de los gastos de envío si estos van a cargo del consumidor, y especificando el sistema de reembolso.
4. El plazo máximo de recepción o puesta a disposición del consumidor del producto objeto de transacción desde el momento de recepción del encargo.
5. La fijación de un periodo de reflexión, no inferior a siete días, durante el cual el consumidor puede devolver el producto y recibir la cantidad satisfecha (este periodo no se dará en los productos perecederos).
6. El sistema de devolución con la información de que en caso de disconformidad con el envío, los gastos correspondientes irán a cargo del comerciante, antes de haber transcurrido el periodo reflexión.

VENTA AMBULANTE

- ✓ Venta ambulante o no sedentaria es la realizada fuera de un establecimiento comercial permanente, de forma habitual, ocasional, periódica o continuada, en lugares debidamente autorizados en instalaciones desmontables o transportables, incluyendo camiones tienda.
- ✓ Únicamente podrá llevarse a cabo en los mercados fijos, periódicos u ocasionales, sí como en lugares instalados en la vía pública para productos de naturaleza estacional.
- ✓ Sólo podrá realizarse venta ambulante con autorización previa (y en los municipios dónde esté regulada mediante ordenanza). Deberán determinarse las infraestructuras sanitarias que se pongan a disposición de los vendedores ambulantes.
- ✓ Se diferencian diferentes tipos de venta ambulante:
 - ⇒ Mercados periódicos de carácter tradicional o de nueva implantación, ubicados en determinados espacios y de duración fija. A excepción de los usos y costumbres, sólo podrán realizarse un máximo de 2 días a la semana.
 - ⇒ Mercados dedicados a la venta de productos artesanales.
 - ⇒ Mercados ocasionales instalados con motivo de Ferias, fiestas o acontecimientos populares.
 - ⇒ Venta realizada en camiones tienda o lugares instalados en la vía pública que se autorizan en circunstancias y condiciones precisas.
- ✓ La autorización municipal indicará los productos autorizados, así como los lugares, los días y las horas en que podrá realizarse la venta ambulante.
- ✓ El vendedor ambulante deberá informar mediante cartel visible de la dirección dónde se atenderán, en su caso las reclamaciones de los consumidores.
- ✓ Esta dirección deberá figurar en todo caso en la factura o en el comprobante de venta.

VENTA A DOMICILIO

- ✓ Venta realizada profesionalmente mediante visita del vendedor, o de sus empleados, comisionistas, etc. Para ofrecer sus productos en el lugar que designe el posible comprador.
- ✓ No se considera venta a domicilio la venta por correspondencia o mediante catálogo, ni la efectuada en el establecimiento comercial por

- teléfono o correo electrónico, seguida del reparto a domicilio de los productos adquiridos.
- ✓ Tendrá consideración de venta a domicilio las “ventas de reunión” de un grupo de personas convocadas por una de ellas a instancia del vendedor.
 - ✓ Deberá cumplirse la normativa reguladora del producto que se vende y no podrán ser objeto de venta los productos cuya regulación prohíba este tipo de venta, especialmente los alimenticios y aquellos que por la forma de presentación no cumplan las normas tecno sanitarias o de seguridad.
 - ✓ La publicidad deberá ser entregada al consumidor e incluirá:
 1. Identificación y domicilio de la empresa.
 2. Datos esenciales del producto, que permitan su identificación inequívoca.
 3. Precio, forma y condiciones de pago, y en su caso gastos y plazo de entrega.
 - ✓ El vendedor está obligado a poner por escrito el derecho del consumidor de disponer de un periodo de reflexión de al menos 7 días, durante el cual puede decidir la devolución del producto y recibir las cantidades que haya entregado, excepto en el supuesto de productos perecederos.

REGISTRO GENERAL DE COMERCIOS

- ✓ El Registro general de Comercio de las Baleares, es público y de inscripción gratuita.
- ✓ **La Inscripción en el Registro General de Comercio**, en la sección correspondiente, así la comunicación de la variación de datos es **obligatoria**.
- ✓ La inscripción y la comunicación de la variación de los datos se deberá efectuar dentro del plazo máximo de 3 meses a partir del inicio de la actividad o de la variación de datos.

INFRACCIONES Y SANCIONES

- ✓ La responsabilidad administrativa por las infracciones de la Ley de Comercio corresponderá a la persona física o jurídica que realice las acciones, presumiéndose que estas se han realizado por los titulares de la empresa o de la actividad comercial de que se trate.

TIPOS DE INFRACCIONES

1 LEVES:

- ✓ No exhibición de la necesaria autorización, homologación o comunicación, en la forma legal establecida.
- ✓ Incumplimiento de la obligación de informar sobre los días y horas de apertura y cierre del establecimiento, o no hacerlo en lugar visible.
- ✓ El incumplimiento de horarios (cuando no se trate de falta grave o muy grave).
- ✓ El incumplimiento de las obligaciones de inscripción y comunicación de la variación de datos en el Registro general de Comercio de las Islas Baleares.

- ✓ El incumplimiento de las obligaciones establecidas en esta ley horarios (cuando no se trate de falta grave o muy grave).

2 **GRAVES:**

- ✓ Negativa o resistencia a suministrar datos o información requerida, así como informaciones inexactas o incompletas.
- ✓ Realizar ventas a pérdidas.
- ✓ Exigir precios superiores a aquellos que hubiesen sido objeto de fijación Administrativa.
- ✓ La apertura del establecimiento en domingos y festivos no autorizados.
- ✓ El incumplimiento de la prohibición de exposición y venta de las mercancías, remisión o entrega de folletos por persona cuya actividad sea distinta a la comercial.
- ✓ La venta conforme establece la ley de “ventas con obsequio”, “ventas en rebajas”, “ventas en liquidación”, “ventas en promoción”, o “venta de saldos”.
- ✓ Que los productos ofertados en las ventas con obsequio, en rebaja o en liquidación estén afectados por alguna causa que reduzca su valor de mercado.
- ✓ El falseamiento, en las ventas promocionales de la publicidad de su oferta.
- ✓ La oferta de operaciones en cadena o pirámide.
- ✓ Modificar durante el periodo de oferta de ventas con obsequio el precio o la calidad del producto.
- ✓ Incumplimiento del régimen establecido sobre entrega de objetos promocionales.
- ✓ Anunciar ventas como si fueran de fabricante o mayorista.
- ✓ Incumplimiento de los plazos de garantía y servicio posventa, así como de custodia de los artículos.
- ✓ El incumplimiento del régimen de protección de los consumidores para ventas a domicilio.
- ✓ Impedimento o dificultar el ejercicio de los derechos lingüísticos.
- ✓ La venta ambulante en establecimientos turísticos, no autorizada por la Conselleria.
- ✓ El ejercicio de actividades comerciales que requieran autorización preceptiva..
- ✓ La venta de alcohol en los supuestos prohibidos.
- ✓ La reincidencia en infracciones leves.
- ✓ La exposición y venta de vehículos usados fuera de establecimientos comerciales.

MUY GRAVES

- ✓ La negativa a suministrar información acompañada de violencia física o verbal.
- ✓ No disponer de licencia autonómica de gran establecimiento cuando sea preceptiva
- ✓ Las infracciones graves que hayan supuesto una facturación anual superior a 600.000 euros.
- ✓ La reincidencia en infracciones graves.

ADMONICION (Amonestación)

MULTA

- ✓ **LEVE:** entre 150 y 150.000 euros
- ✓ **GRAVE:** entre 1.501 y 60.000 euros
- ✓ **MUY GRAVE:** entre 60.001 y 600.000 euros

CIERRE ESTABLECIMIENTO

CARTELES DE EXHIBICIÓN OBLIGATORIA

(Derechos lingüísticos, horarios en catalán,...)

- ✓ La señalización y **los carteles de información general de carácter fijo y los documentos de oferta de servicios deben ser redactados, al menos en catalán** (esta norma no se aplica a las marcas, nombres comerciales y a los rótulos amparados por la legislación de la propiedad industrial).
- ✓ Los establecimientos comerciales informarán a los consumidores de sus derechos lingüísticos mediante la colocación de los correspondientes anuncios: los consumidores tienen derecho a ser atendidos en alguna de las lenguas oficiales: catalán o castellano.

En los **establecimientos al detalle con una plantilla laboral de más de tres trabajadores, los clientes tienen derecho a ser atendidos en la lengua oficial de las Illes Balears que elijan** (catalán o castellano).

✓ **Publicidad de horarios:**

En todos los establecimientos comerciales **deberá figurar la información del calendario de apertura y de cierre en lugar visible, tanto en el interior como en el exterior, incluso cuando el establecimiento esté cerrado.**

El texto de esta información deberá constar al menos en catalán.

- ✓ **Las fechas de rebajas deberán exhibirse en un lugar visible al público, incluso cuando el establecimiento este cerrado.**

PROHIBICIONES Y RESTRICCIONES AL COMERCIO

VENTA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS

- ✓ Se prohíbe la venta ambulante o no sedentaria en establecimientos turísticos (de manera excepcional se determinará reglamentariamente la realización de actos o exhibiciones comerciales en que pueda haber transacciones directas).
- ✓ No se pueden vender bebidas alcohólicas sea cual sea su graduación en los establecimientos comerciales, incluidas las tiendas de conveniencia³, ni en las tiendas anexas a las gasolineras, a partir de las 24.00 horas y hasta las 08.00 horas del día siguiente.
- ✓ La exposición y venta de vehículos usados únicamente podrá realizarse en establecimientos comerciales.
- ✓ Se prohíbe expresamente la implantación de establecimientos comerciales en suelo que no tenga carácter de urbano consolidado.

³ **TIENDAS DE CONVENIENCIA:** Son aquellas con una superficie de venta no superior a 500m², que permanecen abiertas al público al menos 13 horas al día y que su oferta se reparte de forma similar entre productos de prensa, libros y revistas, productos de alimentación, discos, vídeos, juguetes, regalos y productos diversos.

CONCEPTO DE GRAN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

- ✓ Los comercios al mayor o al meno que tengan una superficie útil⁴ para la exposición y la venta superior a:
 1. 700 m2 en la isla de Mallorca
 2. 400 m2 en las islas de Menorca e Ibiza
 3. 200 m2 en la isla de Formentera.
- ✓ Cuando el objeto del establecimiento sea exclusivamente la exposición y venta de las siguientes mercancías: automóviles y vehículos a motor, maquinaria, equipamiento industrial, embarcaciones, aeronaves, materiales de construcción, muebles de todo tipo, elementos propios de cocina y baño, tendrán la consideración de gran establecimiento comercial cuando la superficie útil de exposición y ventas sea superior a:
 1. 2000 m2 en la isla de Mallorca
 2. 1500 m2 en las islas de Menorca e Ibiza
 3. 400 m2 en la isla de Formentera
- ✓ Los mercados Municipales y los mercados ambulantes no tienen la consideración de gran establecimiento comercial.
- ✓ En cuanto a la modificación o ampliación de grandes establecimientos comerciales, sólo será exigible si la ampliación supera el 25% de la superficie útil de exposición o venta, o si cambia de actividad.
- ✓ La implantación, ampliación o traslado de instalaciones de gran establecimiento comercial requiere expresamente de la licencia autonómica con carácter previo a la solicitud del permiso municipal de instalación de actividad correspondiente.

VENTA A PERDIDAS

- ✓ Se prohíbe la venta a pérdidas entendiendo que existe cuando el precio de venta sea inferior al precio de adquisición del producto, más el coste del flete, más la parte alícuota del gasto general del establecimiento, más al beneficio comercial.

VENTA DE SALDOS

- ✓ Quedan prohibidos los establecimientos dedicados de forma exclusiva a la venta de saldos.

⁴ **SUPERFICIE ÚTIL:** Todo el espacio habitualmente accesible al público, así como el ocupado por escaparates, vitrinas y expositores. No se computará como superficie de venta la destinada a aparcamiento situada al aire libre o bajo tierra, ni en los lugares exteriores en los cuales no se expongan productos para venderlos, ni tampoco el espacio anterior a las cajas registradoras, las zonas de almacenamiento no accesibles al público, las de manipulación y las de servicios e infraestructuras relacionados con la actividad de comercio