



# Boletín Informativo de Consumo

N.º 4 – DICIEMBRE 1996



AYUNTAMIENTO DE HARO

*Revista gratuita*

*Consumo Jarrero*



## *Navidad 96*

### SUMARIO:

- \* Editorial.
- \* Nueva Ley de Comercio Minorista.
- \* Comprar en Navidad.
- \* Hojas de Reclamaciones. Cuándo y Dónde
- \* Ventas a distancia y por catálogo.
- \* Puntos de recogida de pilas usadas.



**OMIC**

Oficina Municipal de Información al Consumidor

**HARO**



# LA LEY DE COMERCIO

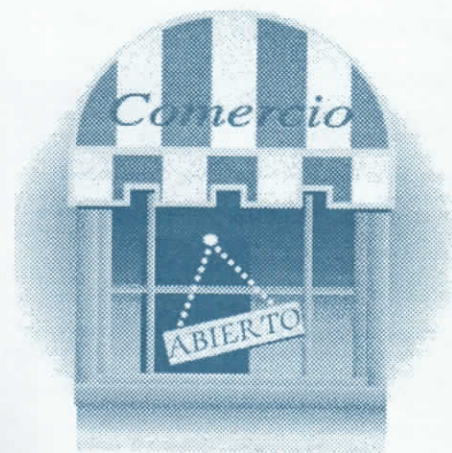
## Editorial

Los profundos cambios sufridos por los distintos establecimientos comerciales en España, la incorporación de las nuevas tecnologías y formas de venta, y los nuevos retos que plantea el Mercado Único Europeo, han sido las razones que han impulsado la Ley de Ordenación del Comercio Minorista. Es necesario un sistema de distribución eficaz, que asegure el aprovisionamiento de los consumidores con el mejor nivel de servicio posible.

La Ley pretende, sobre todo, el mantenimiento de la libre y leal competencia, cuyos efectos más inmediatos son una mejora de los precios y de la calidad, lo que significa, en definitiva, un beneficio para los consumidores. Esta norma se dirige, en consecuencia, a todos los que vendan a un consumidor final, utilizando o no un establecimiento, y regula tanto las ventas normales como las especiales, complementando en parte lo ya regulado por la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.

### Precios

- Salvo para un escaso grupo de productos, o en circunstancias muy especiales, los precios son libres, quedando determinados y ofertados de acuerdo con el funcionamiento del mercado y la legislación de defensa de la libre competencia.



En este número, nos vamos a centrar en las novedades más significativas relativas a otros interesantes aspectos, como las garantías, los precios, las infracciones y sanciones o algunas de las principales obligaciones y derecho del comerciante o del consumidor.

## CONTENIDO DE LA LEY: PRECIOS Y GARANTIAS

Con la nueva normativa, la oferta pública de venta y la exposición de artículos obliga al titular del local a proceder a su venta, salvo aquellos objetos sobre los que se advierte de forma expresa, que no están a la venta o que forman parte de la instalación o decorado. Un ejemplo de ello es el típico vestido que se exhibe en el escaparate: el comerciante salvo que anuncie lo contrario, estará obligado a venderlo al comprador cuando lo solicite.

Los comerciantes ahora no podrán limitar en la venta, la cantidad de artículos que deseen adquirir los compradores. Recordemos que en grandes superficies muchas veces se restringe el número de unidades en determinados productos. Tampoco por ese motivo podrá aumentarse el precio o suprimir reducciones por las compras que superen una determinada cantidad.

Respecto al derecho de desistimiento, cuando en el ejercicio de un derecho previamente reconoci-

do, proceda el comprador a la devolución de un producto, no tendrá que indemnizar al vendedor por el desgaste del mismo, siempre que no haya alterado las condiciones de la mercancía. En estos casos algunos establecimientos otorgan un plazo a los clientes, por el cual podrían desistir de esta compraventa, pero en el supuesto de que no sea fijado este será de siete días.

En relación a la forma de los contratos, cuando el pago del objeto comprado no sea simultáneo con su entrega, el comerciante deberá expedir factura, recibo u otro documento en el que conste las garantías del comprador y la parte del precio entregado. Lo mismo sucederá cuando el comprador tenga la facultad de desistir del contrato.

De todas formas, el comprador siempre puede exigir la entrega de un documento en el que deberá

figurar, el objeto comprado, el precio pagado y la fecha en que se realizó.

### GARANTIAS Y PRECIOS

Se establece un período mínimo de garantía, que será de seis meses desde la fecha en que se recibió el artículo, cuando se trate de bienes de carácter duradero.

También se tendrá que garantizar un adecuado servicio técnico, así como el suministro de piezas de repuesto durante un plazo mínimo de cinco años, a contar desde la fecha en que el producto deje de fabricarse.

Para dar una mayor facilidad al comprador se le entregará un documento de garantía, con las instrucciones suficientes para el uso e instalación del artículo y para formular reclamaciones.



Pero también deberá saber el comprador que si entrega al vendedor su producto para repararlo y luego no acude a recogerlo, por el transcurso de tres años prescribe su derecho a recuperarlo.

Los precios de los artículos puestos a la venta son libremente determinados por el comerciante. Sin embargo, el Gobierno exige un control de los mismos, es decir, que estén autorizados por la Administración en diversos casos, como por ejemplo:

- productos de primera necesidad.
- bienes producidos en régimen de monopolio o concesión administrativa.
- como medida complementaria de subvenciones o de política de producción.
- cuando en un sector no exista competencia, o existan obstáculos graves en el funcionamiento del mercado o se encuentre en situaciones de desabastecimiento.

### INFRACCIONES Y SANCIONES

Las Administraciones Públicas como bien dispone el artículo 51 del Texto Constitucional español, velarán por la protección de los consumidores y por ello ejercerán la actividad inspectora en todos estos tipos de ventas y en los diversos establecimientos y empresas, y también sancionarán previa instrucción del expediente, por las infracciones cometidas.

La competencia sancionadora le corresponde a las Comunidades Autónomas y será de aplicación la legislación general sobre régimen jurídico de las administraciones públicas y procedimiento administrativo común.

Las infracciones podrán ser en función de la falta cometida, de carácter leve, grave o muy grave.



Por otro lado, recordar que fuera de las excepciones recogidas en la propia Ley, el comerciante no podrá ofrecer un artículo cuando su venta suponga una pérdida para él mismo, ya que la competencia debe ser leal, salvo que se trate de artículos próximos a perecer, o su objetivo sea alcanzar a sus competidores que con sus precios están afectando al sector.

## Promoción de ventas, ventas especiales y libertad de horarios

**L**os Ayuntamientos serán los responsables de otorgar las autorizaciones oportunas para el ejercicio de la venta ambulante en sus términos municipales, de acuerdo con sus normas específicas y con otras contenidas en la legislación vigente, según queda recogido en el texto de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista. En el apartado relativo a la venta ambulante, la Ley también señala la obligación de que el vendedor exhiba en un lugar visible el documento acreditativo de la autorización municipal para realizar la actividad, sus datos personales y la dirección para la presentación de posibles reclamaciones por parte de los clientes. El texto define la venta ambulante o no sedentaria como "la realizada por comerciantes, fuera de un establecimiento comercial

### Ley de Ordenación del Comercio Minorista

## Los Ayuntamientos autorizarán la venta ambulante



permanente, de forma habitual, ocasional, periódica o continuada, en los perímetros y lugares debidamente autoriza-

dos, en instalaciones comerciales, desmontables o transportables, incluyendo los camiones-tienda", y subraya que este tipo de actividad sólo podrá llevarse a cabo en lugares instalados en la vía pública para productos de naturaleza estacional.

La normativa aprobada es de ámbito nacional y algunos de los preceptos que contiene son de aplicación general por ampararse en la competencia exclusiva del Estado; otros preceptos, sin embargo, se aplicarán de forma supletoria en aquellas Comunidades Autónomas que dispongan de normas dictadas al efecto.

Asimismo, ha sido aprobada la Ley Orgánica complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista, que permitirá en el año 2001 la libertad de horarios comerciales. ■



# LA COMPRA EN NAVIDAD

Las fiestas navideñas al tiempo que acercan la línea divisoria entre el final de un año y comienzo de otro, señalan el momento más alto de consumo. Seguro que no nos equivocamos al afirmar que este año celebraremos la Navidad de la misma

forma que el pasado, en medio de buenos deseos y buen humor, pero también comprando los productos típicos de estos días que dan un sabor distinto a la mesa, comprando regalos para toda la familia.

Hoy, los peregrinos, siguiendo la estrella fugaz de la publicidad, se dirigen a los grandes almacenes y pequeños comercios a depositar el oro, incienso y mirra en papel o monedas contantes y sonantes.

En nuestras manos está en gran medida que los precios no se "disparen", evitando el consumo indiscriminado, tanto en beneficio de nuestro propio bolsillo

como del resto de los consumidores.

También en beneficio del precio y de la calidad de los productos es conveniente comprar anticipadamente, de este modo nos adelantaremos a la más que previsible subida de precios según nos acercamos a las navidades.

Precio, variedad y calidad son tres buenas razones, para cómo y cuándo comprar con más garantías.

Hablando de garantías, evitaremos comprar en aquellos establecimientos que incumplan las más elementales normas de conservación, etiquetado e higiene de los productos. No olvidemos que todos los artículos deben contar con sus respectivos precios en lugar bien visibles; comprobaremos el funcionamiento de los artículos de regalo y juguetes, tenemos derecho a exigir la factura de los productos comprados, nos será imprescindible para ulteriores reclamaciones.

No nos dejemos influir por una publicidad que pueda llegar a ser excesiva e inducirnos a comprar sin evaluar calidades, precios y utilidad.

Por último, consultar, asesorarnos, reclamar y denunciar cuando sea necesario, en los organismos, tanto públicos como privados de consumo de nuestra ciudad.

## EL JUGUETE IDÓNEO

El juguete más apropiado es siempre el que permite alcanzar aquel fin específico del juego, la diversión, y sobre esa base no caben reglas exactas. Hay niños muy avanzados capaces de extasiarse ante un juguete mucho antes de su edad y otros necesitan algo más simple. Por ello, a la hora de elegir un juguete para nuestro hijo, no sólo hay que tener en cuenta la edad, sus gustos, etc., sino también su desarrollo físico e intelectual.

## LA PUBLICIDAD Y SU INFLUENCIA EN EL NIÑO

La publicidad dirigida al niño trata de "encantar", con palabras, imágenes y música. En Navidades aumentan los anuncios publicitarios y el medio más utilizado es la televisión, que se convierte ante nuestros

hijos en un fantástico escaparate, donde les resulta muy difícil diferenciar entre la ficción y la realidad. Por lo tanto, ante esta avalancha de anuncios, vamos a considerar tres cosas importantes, que además exige la legislación actual en materia de publicidad:

– La presentación de los juguetes en tamaño y funcionamiento, debe ser igual a la que tengan en el comercio y, además, se debe especificar si necesita suplementos, pilas u otros elementos.

– En la demostración del juguete deberá quedar claro si se accionan de manera manual o mecánica.

– El precio del juguete debe estar especificado cuando exceda de 5.000 ptas.

## ETIQUETADO

Todo juguete de fabricación nacional o de importación tiene que llevar su correspondiente etiqueta, que aparte de contener los datos normales de una etiqueta según Ley, debe indicar características, instrucciones de manejo, edad apropiada, etc., expresados en español, al igual que las advertencias sobre el riesgo que pueda comportar el juguete.

## SEGURIDAD EN EL JUGUETE

En la actualidad la fabricación del juguete está controlado por una normativa legal y salvo raras excepciones, los fabricantes se ajustan a estas normas de seguridad de los juguetes. No obstante, aún cumpliendo esta Ley, existen juguetes que pueden ser peligrosos para los niños, por no ser adecuados para su edad, porque funcionan con electricidad, etc., y por ello a la hora de elegir un juguete para nuestros hijos, tenemos la obligación de que no comporte ningún riesgo para ellos, por lo tanto, hay una serie de cuestiones que tenemos que evaluar:

– Evitar todo juguete con riesgo de quemaduras, heridas, etc., y en particular para los niños más pequeños.

– Los juguetes para niños menores de 3 años han de ser sólidos, lavables, sin pequeñas piezas, no tóxicos y fáciles de manipular.

– Los juguetes de química no pueden ser utilizados para niños menores de 10 años y siempre asesorados por un adulto.

## ¡¡NO OLVIDES!!...

– Fijar un presupuesto antes de comprar los juguetes.





– Los juguetes más caros no son siempre los mejores.

– Compara precios y calidades. Acude a distintos establecimientos antes de realizar tu compra.

– No fomentes el espíritu bélico del niño.

– Olvida el típico juguete de niño y juguete de niña, ambos juegan con lo mismo.

– Y por último, juega con tu hijo.

## COMPRAR MÁS BARATO: LAS REBAJAS

Comprar moda en rebajas no es tan sencillo como pudiera parecer, si bien los productos son aparentemente más baratos, no siempre la calidad se corresponde con lo que debiera ser. Por otra parte, es fácil quedarse enganchado en el delirio consumista y por ofuscación de nuestro criterio volver a casa con compras que no nos hacen falta.

Es conveniente saber que el precio de una cosa no es directamente proporcional a su calidad o lo contrario, es un truco ya viejo el tratar de colocar productos de inferior calidad o faltos de garantía a través del camuflaje que representa un precio "aún más barato".

## VOCABULARIO

Comenzaremos por un pequeño vocabulario:

– **Oferta** (u oportunidad): Conjunto de bienes y servicios ofrecidos al mercado en un momento dado, con algunas modificaciones de cantidad, calidad o precio que los compradores potenciales están dispuestos a pagar.

– **Descuento**: En el comercio se llama descuento a la reducción que el vendedor efectúa en el precio de los artículos que vende; en este caso el descuento equivale a rebaja. Este descuento citado obedece generalmente al deseo o necesidad de acelerar las ventas, y puede adoptar diversas formas:

1ª. Por fin de temporada, motivado por el deseo de agotar las existencias de artículos sujetos a la moda.

2ª. Por pronto pago, utilizado casi exclusivamente entre comerciantes.

3ª. Por cantidad vendida: también casi siempre entre comerciantes.

– **Saldo**: Artículo que se considera de poco valor por haber desmerecido o por ser lo que queda después de haber escogido lo mejor.

– **Rebaja**: Venta de artículos a precios inferiores a los que tenían marcados con anterioridad durante un período de tiempo en establecimientos comerciales.

Estos distintos conceptos muchas veces se asimilan en el único de "rebajas". El gran impulso a las rebajas ha sido dado por los grandes almacenes que por la amplitud de sus "stocks" de artículos, consideraron económico promover regularmente este tipo de ventas, a fin de aligerar sus depósitos. Estas rebajas suelen celebrarse dos veces al año, normalmente al final de las temporadas de invierno y verano. Es así normal que una parte de la población espere a estos períodos



## ALGUNAS CONSIDERACIONES GENERALES

- Infórmate antes de comprar, mira la etiqueta y fíjate en su composición y calidad.
- Compra lo que realmente necesitas.
- No compres sin garantía.
- Ten en cuenta que lo útil y preciso acaba siendo más barato que lo complicado y caro.
- Cuando compres algo por la "comodidad" que puede representarte, ten en cuenta el tiempo que realmente puedes ahorrarte, el precio que pagarás por ello y si necesitas esa "comodidad".
- No desprecies los establecimientos pequeños, quizá en ellos encuentres mejores ofertas que en los grandes.
- No te precipites; comprar demasiado rápido puede significar a la postre comprar más caro.
- Aprovechate de las rebajas para comprar artículos para toda la temporada; ahorrarás dinero si lo haces con cuidado.

para hacer sus compras en condiciones más favorables para sus bolsillos.

Generalmente los artículos más afectados por las rebajas suelen ser los más dependientes de la moda, y que por esta razón en el plazo de un año podrían perder interés para los compradores.

Pero el tema de las rebajas no se para ahí, lo que en principio era sencillamente la disminución del precio de los artículos, se ha convertido en una verdadera industria -la industria de las rebajas- consistente en producir artículos especialmente para este tipo de ventas. Ya no son artículos rebajados, sino productos particularmente confeccionados para este fin y, en general, de calidad inferior.

He aquí algunos factores que debes tener en cuenta a la hora de comprar rebajas:

– **Calidad**. No confiar en las características aparentes de los productos, procurar exigir la composición y la etiqueta de los mismos, y tener en cuenta para qué lo queremos realmente.



– **Cantidad**. Mira con prevención los envases y envoltorios que impidan conocer el peso, número o tamaño de las piezas; un envase puede aparentar contener más de lo que realmente contiene. Debes pensar que no se ahorra siempre por el hecho de comprar en grandes cantidades, eso depende únicamente de conocer con exactitud nuestras necesidades reales: ojo con los "lotes" o "promociones", compra sólo lo que necesitas.

– **Garantía**. Cuidado con los productos más baratos pero que carecen de garantía, ya que la existencia de ésta es importante para medir la validez y el precio de un producto.

– **Utilización**. Si de verdad quieres ahorrar, el tema es encontrar el artículo justo que se adecue mejor al uso previsto. Antes de comprar recuerda para qué quieres realmente el producto.

– **Comodidad**. No "alucines" con las oportunidades; unos zapatos pueden ser bonitos o baratos, pero te darán un mal servicio si son incómodos ■





## VENTAS A DOMICILIO O POR CATALOGO

LEY 26/91 de  
21 de Noviembre.

*El factor sorpresa* de la visita del vendedor, *las técnicas de persuasión* utilizadas en la presentación y venta, y *la imposibilidad de comparación* de las calidades y precios con otras ofertas similares, propician que el consumidor pueda verse coaccionado a la hora de aceptar la oferta, decidiendo la compra sobre la base de referencias verbales y/o visuales (fotografías, videos, etc.), en casos poco fiables.

Para evitarlo, en las compras efectuadas a domicilio o por catálogo el consumidor dispone del derecho de revocación del contrato, que otorga un tiempo de reflexión de siete días para comprobar la calidad de las mercancías y sopesar las obligaciones que se derivan de la aceptación del contrato pudiendo si no son satisfactorias proceder a su anulación o la devolución de aquellas.

### ¿QUE CONTRATOS DE COMPRA PUEDEN SER ANULADOS?

- Los que tengan lugar fuera del establecimiento mercantil del empresario, comerciante, etc.
- Las que se celebren en la vivienda del comprador o de otro consumidor, en su centro de trabajo o en un medio de transporte.
- Las compras efectuadas por catálogo, por televisión, etc.

### CONTRATOS QUE NO PUEDEN ANULARSE

- Los contratos por importe inferior a las 8.000 Pts.
- Los contratos relativos a la construcción, venta y arrendamientos de bienes inmuebles.
- Los contratos de seguro.
- Los contratos que tengan por objeto valores mobiliarios.

### ¿COMO SE PUEDE ANULAR LA COMPRA?

De alguna de estas dos maneras:

- Notificando al vendedor la decisión de anular el contrato mediante la firma y *envío del Documento de Revocación*, o en su ausencia mediante notificación fehaciente (telegrama o certificado con acuse de recibo, etc.).
- Mediante la *Devolución de las Mercancías* recibidas a portes debidos.

### ¿LA ANULACION DE LA COMPRA COMPORTA ALGUN GASTO?

La anulación del contrato *no supone costo alguno* para el consumidor, teniendo derecho al reembolso de los gastos de cualquier tipo y entregas a cuenta que hubiera realizado para efectuar la compra.

### RECUERDE

Tiene el derecho de **ANULAR** el contrato y **DEVOLVER** las compras que realice fuera de un establecimiento mercantil, en su domicilio, centro de trabajo, hoteles, por catálogo o televisión durante:

- Los siete días siguientes a la firma del contrato
- Sin necesidad de alegar causa alguna
- Sin ningún gasto para usted

Para poder ejercer este derecho conserve:

- Copia del contrato y del documento de revocación.
- Resguardo de entrega de la mercancía en el que conste la fecha de recepción de la misma.
- Fecha de devolución de la mercancía (impreso de correos o agencia de transporte).



*Atención*

- ✓ La visita del vendedor a petición expresa del consumidor, puede dar lugar a la pérdida del derecho de revocación.
- ✓ Durante siete días podrá anular el contrato o devolver la mercancía.



# HOJA DE RECLAMACIONES

Frente a los abusos que una minoría de comerciantes puedan realizar, los consumidores pueden y deben hacer valer sus derechos y realizar las pertinentes reclamaciones y denuncias.

Una de las armas que todavía usamos poco y que podemos utilizar son las "HOJAS DE RECLAMACIONES"

Los establecimientos obligados a tener Hojas de Reclamaciones son:

- \* Restaurantes, Bares, Cafeterías.
- \* Transportes terrestres, aéreos.
- \* Talleres de Reparación de Vehículos. Autoescuelas. Tintorerías. Agencias de Viaje.
- \* Reparación de electrodomésticos. Alojamientos Turísticos. Panaderías. Espectáculos públicos.

## Normas para el usuario

-Solicite la hoja al director o al personal responsable del establecimiento objeto de la queja.

-Ponga sus datos personales y exponga breve y claramente el motivo de su reclamación y firme su exposición.

-En caso de ser una reclamación sobre los precios, sólo se podrá exigir la hoja cuando se haya pagado la factura, que deberá guardar para su justificación.

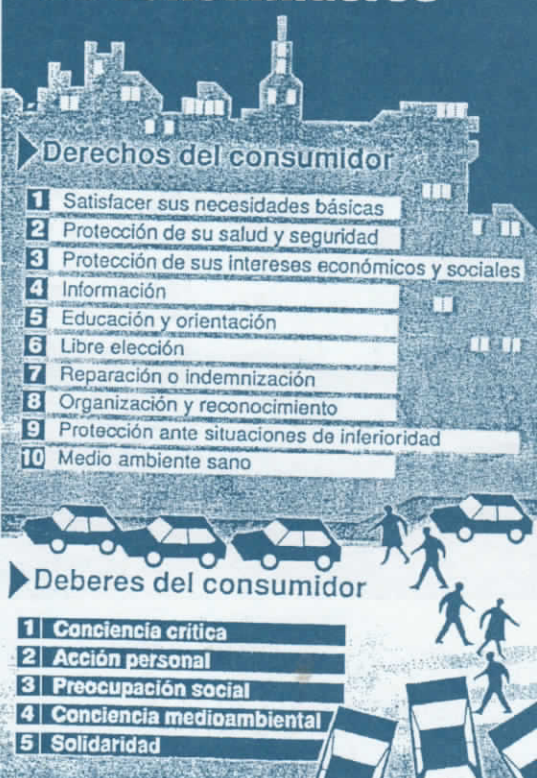
-El interesado dejará una copia al encargado del establecimiento y se quedará con el original y las pruebas de que disponga para entregarlos en la OMIC para tramitar la reclamación.

## PREVENIR PARA RECLAMAR

Muchos de los problemas que se le plantean a los consumidores y usuarios se podrían evitar si fueran un poco más prudentes, (no tomando decisiones rápidas) menos confiados (sobre todo cuando hay por medio intereses económicos en los que está implicado el vendedor) y se molestaran en buscar la información que necesitan en cada momento, dirigiéndose a los profesionales que puedan informarles. (Asociaciones de consumidores y O.M.I.C)

## EXIJE TUS DERECHOS!!!

### Los consumidores



### DECALOGO PARA RECLAMAR

■ Reúna la mayor cantidad de pruebas que demuestren el incumplimiento por parte de la empresa contra la que reclama (facturas, fotos, resguardos...).

■ Pida siempre el **ticket** o factura cuando compre un producto o utilice un servicio.

■ Solicite hoja de reclamaciones si su queja se dirige contra uno de los siguientes establecimientos: negocios dedicados a espacios públicos y actividades recreativas, comercios minoristas de alimentación, tintorerías, talleres de automóviles y electrodomésticos, peluquerías, piscinas, agencias de viajes, hoteles, autoescuelas, gasolineras, transportes terrestres, panaderías...

■ Antes de firmar un contrato lea sus cláusulas y preste especial atención a la letra pequeña. Una vez firmado tiene fuerza de ley y obliga a su cumplimiento.

■ Cumplimente la hoja de reclamaciones con sus datos, los del establecimiento y el motivo de la misma.

■ Si un establecimiento de los mencionados anteriormente no dispone de hojas de reclamaciones, solicite la información de la Policía Municipal para que realice un atestado y comunique la irregularidad a la dirección general de Consumo de su comunidad autónoma o a una asociación de consumidores.

■ Antes de iniciar cualquier acción, manifieste su queja a la empresa objeto de su reclamación y averigüe si cuenta con algún organismo propio de defensa de los usuarios.

■ Cuando un organismo no está obligado a tener hojas de reclamaciones, presente su queja en alguna asociación de consumidores, en la Oficina Municipal de Información al Consumidor (OMIC) o en la dirección general de Consumo de la Comunidad.

■ Estos organismos tramitan la resolución de los conflictos a través del sistema arbitral. No obstante, antes de llevar su reclamación a la vía arbitral intente un acuerdo con la empresa. Funciona en el 70 por 100 de los casos.

■ Si lo desea, puede agilizar la resolución de sus problemas asociándose a alguna organización de consumidores que realizará, por usted, todos los trámites precisos.





## Puntos de Recogida de las pilas usadas:

- \* **Guardería LAS LUCES**  
c/ El Mazo, s/n
- \* **Comestibles CARMINA**  
c/ Santa Lucía, 46 bajo
- \* **Relojería AZOFRA**  
c/ Santa Lucía, 45 bajo
- \* **Radio MARIN**  
c/ La Vega, 4 bajo
- \* **Relojería JOSE ANGEL**  
c/ Lucrecia Arana, 31 bajo
- \* **Ferretería F. PEREZ**  
c/ Lucrecia Arana, 8 bajo
- \* **Instituto M. Bartolomé Cossío**



*No tires las pilas usadas.  
Recíclalas, la naturaleza  
te lo agradecerá.*

- \* **VIDEO VITELSON**  
c/ Prim, 11 bajo
- \* **Asociación Deportiva TOLONO** c/ Vega, 47 (jueves)
- \* **O. M. I. C. Oficina Consumo** c/ La Vega, 36
- \* **Juguetería DURÁ**  
c/ Conde de Haro, 1
- \* **MEBA MADRIGAL**  
c/ Arrabal, 6 bajo
- \* **Bar de Autobuses**
- \* **Instituto Marqués de la Ensenada**

## *Consumo Jarrero*

BOLETIN INFORMATIVO DE CONSUMO

N.º 4 – DICIEMBRE "NAVIDAD 96"

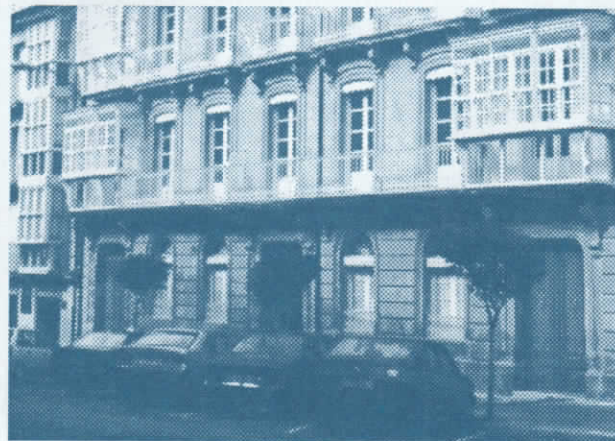
**EDITA:** El Boletín Informativo CONSUMO JARRERO ha sido elaborado por el Responsable de la O.M.I.C. del Excmo. Ayuntamiento de HARO.

**COLABORA:** CONSEJERIA DE SALUD, CONSUMO y BIENESTAR SOCIAL del Gobierno de La Rioja.

# OMIC

OFICINA MUNICIPAL DE  
INFORMACION AL  
CONSUMIDOR

**HORARIO AL PUBLICO:  
DE 11,30 a 14,00 h.  
DE LUNES A VIERNES**



c/ Vega, 36 bajo dcha.  
Teléfono 30 40 08  
HARO