***Ficha de avaliação formativa***

**Nome: Joao Lino Total pontos: 100**

**Data: 17 /12 /1989**

Está a pensar criar um website para começar a vender roupa online.

Contrata um parceiro tecnológico para o ajudar e, após alguns meses de desenvolvimento e de dores de cabeça, finalmente começa a vender online. As encomendas começam a surgir e o negócio arranca.

Para potenciar as vendas, começa a preparar uma campanha promoções em que vai oferecer um desconto muito atrativo. A campanha corre bem e conseguiu atingir o objetivo de vendas da mesma.

Passado uns meses, recebe uma carta da ASAE (Autoridade de segurança Alimentar e Económica) a comunicar que fez uma promoção e não indicou a data de validade da mesma.

**1 - Qual é o decreto Lei que devia ter respeitado? Explique. (25 pontos)**

- O decreto de lei que deve ser respeitado é o Decreto-Lei n.º 70/2007 com alterações introduzidas no Decreto-Lei n.º 109/2019 uma vez que o mesmo que regula as práticas comerciais com redução de preço.

coima

**2 - Até que valor pode ir a coima? Qual o artigo? (25 pontos)multa**

**-** O valor da coima pode variar entre os 250 a (euro) 3700 para pessoas singulares e ,2.500 a 30.000 EUR quando cometidas por pessoa coletiva. Artigo 11.º .

**3 - Qual é a Diferença entre saldos, promoções Liquidações, produtos com defeito? Quais os artigos (50 pontos)**

**- No caso dos saldos é utilizado para promover o escoamento acelerado das existências, já a promoção tem em vista potenciar a venda de determinados produtos ou o lançamento de um produto não comercializado anteriormente. A liquidação tem em vista a venda de produtos com carácter excecional que se destina ao escoamento acelerado com redução do preço da totalidade. No caso dos produtos com defeito a venda dos mesmos tem que ser feita em locais para o efeito e com destaque para o defeito do produto.**

**Saldos – Artigo 3º**

**Promoções - Artigo 3º**

**Liquidação – Artigo 3 º**

**Produtos com defeito - Parágrafo 2º do artigo 12**

