



Conversatorio: Venta al Madrugador

Nery Enoc Adames Soto
Secretario

Temas a Discutir

1. Propósito del DACO
2. Responsabilidad de DACO
3. Principios Básicos de la Reglamentación del DACO
4. Rigurosidad en el cumplimiento de las Reglas 13, 14 y los Anuncios.
5. Estrategias del DACO con: Comerciante y Consumidor
6. DACO fomenta: Seguridad y bienestar de los consumidores
7. Compromiso entre DACO Y comerciantes



1. PROPÓSITO DEL DACO

El Consumidor es elemento esencial del desarrollo económico que, al retener derechos inherentes a su dignidad, no interrumpe el Mercado, si no que le atribuye mayor efectividad en la creación de la riqueza.

No hay consumo sin consumidor, El Nuevo Día

2. RESPONSABILIDAD DE DACO

El DACO esta llamado a “vindicar e implementar los derechos del consumidor” según dispone la Ley Orgánica del Departamento. Ley Núm. 5 del 23 de abril de 1973, según enmendada.

2. RESPONSABILIDAD DE DACO

Para ello el DACO debe:

- Defender y educar a los consumidores sobre sus derechos.
- Proteger firme y agresivamente a los consumidores de las prácticas y anuncios que creen o tiendan a crear una apariencia falsa o engañosa sobre bienes o servicios ofrecidos en el comercio.
- Establecer un clima de confianza y respeto entre comerciantes y consumidores.
- Representar a los consumidores ante organismos públicos y privados.

3. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA REGLAMENTACIÓN DEL DACO

- El comerciante debe estar en posición de sostener las ofertas que se proponga hacer, antes de publicarlas o manifestarlas.
- El comerciante debe entregar o prestar diligentemente el bien o servicio según anunciado u ofrecido.
- Un anuncio podrá ser engañoso tomado como un todo, aún cuando cada expresión tomada de manera independiente sea cierta.

3. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA REGLAMENTACIÓN DEL DACO CONT.

- La falsedad resulta de:
 - expresiones directas
 - inferencias que razonablemente creen omisión u oscurecimiento de los datos relevante.
- Anunciar u ofrecer un determinado bien o servicio como carnada, para atraer al consumidor e intentar venderle otro bien o servicio; desalentar la compra de un bien o servicio anunciado y ofrecer otro en sustitución;

4. CUMPLIMIENTO DE LAS REGLAS 13 y 14 de Prácticas y Anuncios Engañosos.

R. 13 - tener disponible para la venta los bienes anunciados en especial, en cantidades suficientes para responder a la demanda razonablemente anticipada durante la duración de toda la venta especial anunciada.

- el anuncio del bien en especial indica clara y adecuadamente la cantidad disponible por tienda o almacén,
- condiciona la fecha de terminación de la venta usando lenguaje tal como: “hasta que se agoten existencias” o “mientras duren”,
- si a la vez indica una fecha de terminación, aclarará que entre tal fecha y el agotamiento de inventario, registrá lo que ocurra primero,
- divulgue el mínimo de tiempo, dentro del tiempo de duración de su oferta en el que garantiza que tal inventario limitado estará disponible,
- el mínimo de tiempo garantizado lo expresará días u horas en proximidad al artículo anunciado o al calce del anuncio.

4. CUMPLIMIENTO DE LAS REGLAS 13 y 14.

Ejemplo:

Artículo X

Reg. \$3.99 Venta \$1.99

Disp. 100 por tienda mientras duren

(Min tiempo garantizado: 2 horas)

4. CUMPLIMIENTO DE LAS REGLAS 13 y 14.

R. 14 - Si el inventario limitado se agota antes del tiempo mínimo garantizado y divulgado, el comerciante vendrá obligado a ofrecer un artículo sustituto o vale (*rain check*).

4. RIGUROSIDAD EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS REGLAS 13 y 14.

Anuncios - Toda expresión que aclare, condicione u ofrezca detalles de la información contenida en el anuncio deberá aparecer en un encasillado en la parte inferior del anuncio. Siempre incluir el precio total, incluyendo cualquier cargo adicional. Ningún anuncio utilizará expresión alguna que disponga que “no se concederán vales (rain checks)” o alguna expresión similar.

5. ESTRATEGIAS DEL DACO CON: COMERCIANTES Y CONSUMIDORES

Comerciante

- Exponer el estado de derecho vigente
- Intercambio de ideas –
Conversatorios y Reuniones
Preparatoria
- Medios: Fomentar política
abierta hacia los medios de
comunicación

5. ESTRATEGIAS DEL DACO CON: Consumidor COMERCIANTES Y CONSUMIDORES

- Educar al Consumidor sobre sus derechos y alcance real de los reglamentos (mitos y realidades)
- Campañas educativas sobre seguridad y derechos
- Guía del consumidor (mitos y realidades)
- Charlas educativas – comunidades
- Desarrollo de comité interagencial para aunar esfuerzos en temas de seguridad
 - No menores
 - Compra Inteligente
 - **Comité:** Departamento de la Familia, Policía de Puerto Rico, Cuerpo de Bomberos, DACO

6. DACO FOMENTA: SEGURIDAD Y BIENESTAR DE LOS CONSUMIDORES

Una empresa que mantiene un establecimiento abierto al público, con el objeto de llevar a cabo transacciones comerciales para su propio beneficio, tiene la responsabilidad de garantizar las condiciones mínimas de seguridad para sus clientes y evitar que éstos sufran daños.

6. **DACO FOMENTA: SEGURIDAD Y BIENESTAR DE LOS CONSUMIDORES**

Recomendaciones para la preparación de los comerciantes:

- Asegúrese de tener los contactos de las agencias de seguridad como Policía, Bomberos, Familia, DACO, correspondientes a su localización.
- Revise la vigencia de permisos y licencias.
- Desarrolle un Plan de Emergencia y compártalo con las autoridades locales.

6. DACO FOMENTA:

SEGURIDAD Y BIENESTAR DE LOS CONSUMIDORES

Recomendaciones para la preparación de los comerciantes:

- Adiestre a su personal para reaccionar y activar el plan de emergencia.
- Tenga personal clave adiestrado en Resucitación Cardio Pulmonar (CPR) y otras técnicas de emergencia.
- Establezca claramente con sus empleados la cadena de mando y las personas claves para implementar el plan de emergencias.
- Planifique, diseñe e identifique estratégicamente las salidas, entradas, exposición de mercancía, personal extra, todo lo necesario para mantener el flujo adecuado de personas.

7. COMPROMISO ENTRE COMERCIANTES Y DACO

PRE VENTA:

1. Envío de Shoppers, plan de seguridad, horarios, lista de contactos, con anticipación.
*Garantía de confidencialidad otorgada por la Ley Orgánica del DACO.
2. Asistir a reunión preparatoria coordinada por DACO y el Comité Interagencial el próximo 5 de noviembre.
3. Designar un enlace oficial de la empresa de alto nivel que estará disponible para responder cualquier solicitud o llamada durante toda la venta
4. Planificar tomando en cuenta aspectos de seguridad y reglamentos

7. COMPROMISO ENTRE COMERCIANTES Y DACO

DÍA DE LA VENTA:

1. Garantizar la entrada de inspectores del DACO previo a la apertura y a través de entradas alternas de seguridad.
2. Lista de personas contactos con teléfonos por tienda.



Conversatorio: Venta al Madrugador

Reunión preparatoria

Fecha: 5 de noviembre de 2013, Hora: 9:30 am

Lugar: Salón A, Promenada, Centro Gubernamental Minillas

Confirme su asistencia a xrivera@daco.gobierno.pr

Para dudas o preguntas llame al
(787) 722-0101 Exts. 14052 / 14056