



18 de octubre de 2010

Hon. Lornna J. Soto Villanueva  
Presidenta  
Comisión de Banca, Asuntos del Consumidor y Corporaciones Públicas  
Senado de Puerto Rico

Lcda. Olga M. de la Torre Maldonado  
Directora  
Asuntos Legales y Legislativos  
Cámara de Comercio de Puerto Rico

## **P. del S. 1775**

---

Agradecemos la oportunidad que se nos brinda de expresar nuestros comentarios en torno al **Proyecto del Senado 1775** el cual busca establecer la “Ley para Regular los Programas de compra mediante Plan de Pago Extendido, conocidos como “Layaway”, en Puerto Rico”, a fin de elevar a rango de legislación los parámetros mínimos que protejan a los consumidores que por conveniencia o necesidad adquieren bienes mediante el sistema conocido como “Layaway”.

Como bien señala la medida en su Exposición de Motivos, el “Layaway” es un mecanismo que le permite al consumidor reservar bienes para compra futura que le es imposible adquirir de inmediato por falta de dinero o crédito. Este método de compra consiste en permitir a los consumidores

separar un artículo en un establecimiento comercial mediante el depósito de un por ciento o porción del precio total determinado por el vendedor. Requiere, además, el pago del balance para adquirir el bien en un periodo de tiempo que puede variar según las reglas establecidas por los diferentes comercios. Sin embargo, como también se menciona en la Exposición de Motivos de la Medida propuesta, ante la proliferación de las tarjetas de crédito, los programas de “layaway” hoy en día prácticamente han desaparecido.

Tenemos que decir que un sondeo realizado por el Comité de Ventas al Detal entre los detallistas socios de la Cámara de Comercio de Puerto Rico demostró que prácticamente ninguno tiene un programa de “layaway” activo. Asimismo, pudimos encontrar muy pocas jurisdicciones que tienen leyes relacionadas con los “layaways”; solamente California, Idaho, Illinois, Massachusetts, Maryland, Nueva York, Ohio, Rhode Island y el Distrito de Columbia. El enfoque de la gran mayoría de estas jurisdicciones es requerir que el comercio informe adecuadamente al cliente los términos del programa y no pretenden con legislación dictar o pautar los términos contractuales, quedando garantizada la libertad de contratación.

La medida propuesta en su aplicación podría tener el efecto de penalizar al comerciante detallista por ofrecer un programa o facilidad adicional a los consumidores como una opción o alternativa para que puedan adquirir bienes, que de otra forma no podrían adquirir. Decimos que podría tener el efecto de penalizar al comerciante ya que le impone unos requisitos que en la práctica aumentan sus costos operacionales, y gastos que de otra forma no habrían de incurrir. Imponerle al comerciante mayores responsabilidades para cumplir con este requisito no es una alternativa viable y de hecho impone a éstos (comerciantes) una carga adicional al costo de hacer negocios en Puerto Rico, pues la mayor parte de los

negocios apenas tiene dinero para financiar sus propias operaciones. Requisitos como Cartas Certificadas, récords adicionales, contratos escritos, etc., requieren gastos y mano de obra (recursos humanos) que no están actualmente considerados por estos negocios, particularmente por los pequeños comerciantes.

La Asamblea Legislativa indica que considera necesario, fijar unos términos “razonables” que “beneficien y protejan” a los consumidores, que por carecer de medios económicos y otros por abstenerse de utilizar tarjetas de crédito que les cargan un alto interés, prefieren separar mercancía mediante el llamado sistema de “Layaway”. En su actitud paternalista y de sobreprotección al “consumidor” se olvida entonces del comerciante restringiendo su forma de hacer negocios, sugiriendo más regulación que realmente se hace innecesaria. Innecesaria, puesto que ya existe, como mencionamos más abajo, regulación a estos fines. El fin que todos debemos perseguir es más bien evitar que se engañe al público comprador que decide utilizar este beneficio o privilegio que el detallista le ofrece para hacer sus compras. Esto como dijimos ya está regulado. Veámos:

El “Federal Trade Commission”(FTC) tiene guías que aplican a este tipo de programa, y al igual que la mayoría de las jurisdicciones que han aprobado legislación sobre el tema, lo que requiere es que el comercio informe adecuadamente al cliente los términos del programa antes de que se suscriba cualquier contrato de “layaway”. Cabe señalar que el FTC advierte que si el contrato de “layaway” requiere que el cliente haga todos los pagos convenidos le aplica al contrato el “Truth in Lending Act”, y todas sus disposiciones y requisitos sobre notificación y advertencias.

Debemos señalar además que, a nuestro entender, los términos del P del S 1775 son tan amplios que afectaría programas de promociones que actualmente utilizan algunos detallistas. A modo de ejemplo, hay cadenas de detallistas que utilizan programas parecidos al “layaway” para asignar inventario a tienda. Nos explicamos. Cuando existe una cantidad limitada de un artículo, un método utilizado por algunos detallistas para determinar cuanto inventario asignará por tienda es utilizar un programa tipo de “layaway”, donde el cliente paga una cantidad para separar el producto y luego completa su compra cuando llega el producto. De esta manera el detallista mide la demanda del producto por cada tienda y puede asignar inventario de conformidad. Estos programas, sin embargo, no son compatibles con requisitos tales y como el tener que extender el término de un “layaway” a no menos de tres meses, tal y como pretende el P del S 1775 (véase Artículo 9 de la medida).

La legislación propuesta no es necesaria. Aunque el Artículo 3 del P del S 1775 es cónsono con la legislación existente a nivel estatal (en la medida en que requiere que el contrato de “layaway” contenga ciertos términos) ya existe reglamentación y leyes que atienden adecuadamente el tema; a modo de ejemplo, el Reglamento de Anuncios y Prácticas Engañosas del Departamento de Asuntos del Consumidor, el “Truth in Lending Act” y las guías del “Federal Trade Commission”. No se debe limitar la libertad de contratación, ni limitar los programas de mercadeo que utilizan algunos detallistas para distribuir su inventario.

La relación entre el gobierno y el sector privado no puede ser exclusivamente una de autoridad. El éxito económico depende de que el gobierno y la empresa privada trabajen en estrecha colaboración, para crear un sinergismo realmente efectivo entre ambos sectores.

En este contexto, la autorreglamentación de la industria es mucho más efectiva que la reglamentación gubernamental. Existe una comunidad de intereses entre el gobierno y el sector privado. Ambos tenemos un interés vital en el progreso y la buena calidad de vida para toda la población. Además, de que la empresa privada ha incorporado su **RESPONSABILIDAD SOCIAL** como parte de su filosofía empresarial.

La reglamentación excesiva o innecesaria sobre la actividad comercial tiene el efecto inmediato de restarles agilidad decisional a nuestros empresarios. La Isla no puede darse el lujo de tener reglamentadores gubernamentales que insistan en imponer sus puntos de vista sobre todos los demás y sin medir las consecuencias de sus actos. Muchos de ellos están muy bien intencionados; pero en el ánimo de sus buenas intenciones, es frecuente que traten de corregir males que no existen, o peor aún, echar culpas de los males sociales de nuestra Isla a una industria tan importante para Puerto Rico, limitando en el proceso la capacidad de las empresas para competir en el nuevo mercado globalizado.

Para alcanzar el máximo grado de bienestar social y económico es necesario mantener un clima de libertad individual y social compatible con una economía de libre empresa. La experiencia ha demostrado que la intervención gubernamental obstaculiza y limita la libre iniciativa y el desarrollo de nuevas y mejores técnicas, en detrimento de nuestra economía.

**La CCPR** percibe la interacción entre el sector empresarial y el gobierno como una de colaboración y de integración de esfuerzos en la determinación de políticas públicas y en el establecimiento de normas que guían el desarrollo socio-económico del país. Así mismo, antes de adoptar reglamentos o controles gubernamentales, se debe considerar como una

de las alternativas la posibilidad de que la industria, o sector concerniente, pueda autorreglamentarse.

La autorreglamentación por la industria ofrece una alternativa viable para desarrollar relaciones efectivas entre el gobierno y la empresa privada. La misma permite un buen balance entre la libertad de expresión comercial, las responsabilidades del Estado y los intereses de la comunidad; promoviendo, a la misma vez, las condiciones a instituciones adecuadas para fomentar la competitividad de nuestra economía. Debemos estar conscientes que, si no somos industrias y negocios competitivos, no podremos promover el progreso y la buena calidad de vida para todos los puertorriqueños.

Por todo lo antes expuesto, ***La Cámara de Comercio de Puerto Rico se opone a la aprobación del P del S 1775.*** Esperamos que nuestros comentarios le hayan sido de utilidad, reiterándonos a la disposición de esta Comisión para toda gestión en que le podamos ser de ayuda.