Núm. 1749
Fecha 15 de febrero de 1974- 4:30 P.M.

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
DEPARTAMENTO DE ASUNTOS DEL CONSUMIDOR
Apartado 13934 - Santurce, Puerto Rico 00908

Aprobado Alfonso López
Secretario de Estado, Int.
Por: María del Mar de Jesús
Secretaria Auxiliar de Estado

ORDEN P-15, ENMIENDA 2

Asunto: La reglamentación de los productos o artículos cuyos precios fueron congelados por la Orden P-15 del 27 de marzo de 1973 según enmendada y el establecimiento de procedimientos a esos fines. Para enmendar dicha Orden P-15.

El propósito de esta Enmienda es el de proteger más eficientemente al consumidor a la vez que se le da máxima flexibilidad a la política de precios del Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

A tenor con la Ley Núm. 5 de 23 de abril de 1973 y la Ley Núm. 228 de 12 de mayo de 1942, el Secretario del Departamento de Asuntos del Consumidor emite la presente enmienda a la Orden P-15 del 27 de marzo de 1973 según enmendada:

ARTICULO UNO:

Sección 1): Los productos incluidos bajo este artículo son los siguientes:

1. Harina de maíz
2. Harina de trigo en envase de uso doméstico
3. Salchichas
4. Mortadella
5. Bebida de malta
6. Bebida de cola
7. Otras bebidas carbonatadas
8. Sardinas
9. Ketchup
10. Gelatina
11. Jugo de piña
12. Gandures verdes enlatados
13. Jugo de toronja
14. Coctel de frutas

15. Pasta de guayaba

16. Crema de afeitar

17. Papel de aluminio

18. Desinfectantes

19. Alcoholado

20. Desodorantes

Sección 2): Los precios de los productos o artículos enumerados en la sección precedente, sean importados o producidos localmente, podrán ser aumentados o reducidos por las empresas que los venden siempre y cuando, dentro de los diez (10) días siguientes a la fecha en que dicha empresa ponga a la venta el producto con el nuevo precio, radique en el Departamento de Asuntos del Consumidor una notificación de aumento que deberá contener la siguiente información por unidad, a no ser que el Secretario le requiera información adicional:

a) Para productos o artículos importados:

(1) el costo CIF anterior al aumento y el actual, desglosado por partidas de costo.

(2) el nuevo precio de venta con las distintas escalas de descuentos por cantidad, si las hay.

(3) la fecha en que fue puesto a la venta el producto con el nuevo precio.

(4) el precio de venta anterior al aumento.

(5) el volumen de ventas totales para el año anterior para el producto.

b) Para productos o artículos producidos localmente:

(1) el costo de la materia prima (antes y después del aumento).

(2) el costo de la mano de obra directa e indirecta (antes y después del aumento).

(3) los gastos administrativos (antes y después del aumento).

(4) los gastos de ventas (antes y después del aumento).

(5) los gastos de distribución (antes y después del aumento).

(6) el costo total de producción, distribución y ventas (antes y después del aumento).

(7) el nuevo precio de venta con las distintas escalas de descuento por cantidad, si las hay.

(8) el beneficio neto expresado como porciento sobre el precio de venta que se obtiene en el mencionado producto.

(9) la fecha en que fue puesto a la venta el producto con el nuevo precio.

(10) el precio de venta anterior al aumento.

Cualquier información falsa o incorrecta suministrada directa o indirectamente por la empresa vendedora podrá acarrear la desaprobación del referido aumento o reducción sin la necesidad de demostrar ausencia de buena fe o fraude de parte de la empresa vendedora, y el Secretario podrá, además, fijar el precio de dicho artículo o producto a un nivel que compense adecuadamente al público consumidor por el perjuicio causado.

ARTICULO DOS:

Sección 1): Los productos sujetos a las disposiciones de este Artículo son los siguientes:

1. Spaghettis
2. Tocino
3. Corned Beef
4. Queso de bola
5. Sopas enlatadas
6. Chocolate en polvo
7. Vinagre
8. Spaghetti en salsa
9. Corn flakes
10. Jamonilla
11. Café instantáneo
12. Queso blanco
13. Atún
14. Navajas de afeitar
15. Líquido de fregar platos

16. Servilletas de papel

17. Detergentes

18. Pasta de dientes

19. Papel sanitario

20. Jabones de baño

21. Polvo limpiador

22. Pañales desechables

23. Toallas sanitarias femeninas

Sección 2): Procedimiento de revisión de precios

Las empresas que vendan, importen o produzcan los productos enumerados en la sección precedente podrán obtener la revisión de sus precios de la siguiente manera:

a) Radicando en el Departamento una notificación de aumento o reducción donde expresará el futuro precio de venta y la fecha en que interesa ponerlo en vigor. Dicha notificación deberá radicarse por lo menos cinco (5) días laborables antes de la fecha en que interesa poner en vigor el proyectado aumento o reducción.

b) Transcurridos los referidos cinco (5) días la empresa vendedora podrá poner en vigor, de manera provisional, el proyectado aumento o reducción de precio tal y como lo expresó en su notificación de aumento o reducción.

c) Dentro de los diez (10) días de radicada la notificación de aumento o reducción, con la información especificada en el inciso a) anterior, la empresa vendedora cumplimentará su solicitud radicando los documentos y cómputos que esta enmienda le requiere a tenor con las clasificaciones de los distintos tipos de empresas que se han definido en la sección 3) siguiente:

d) Luego que el Secretario tenga en su poder todo lo requerido por el anterior inciso c) tendrá veintiún (21) días para oponerse al aumento o reducción notificado y/o puesto provisionalmente

en vigor. Pasado este término sin que el Secretario le comunique su decisión a la empresa vendedora, ésta podrá considerar que el aumento o reducción notificado ha sido aprobado con finalidad.

f) Cualquier información falsa o incorrecta suministrada directa o indirectamente por la empresa vendedora podrá acarrear la desaprobación del referido aumento o reducción sin la necesidad de demostrar ausencia de buena fe o fraude de parte de la empresa vendedora, y el Secretario podrá, además, fijar el precio del artículo o producto en cuestión a un nivel que compense adecuadamente al público consumidor por el perjuicio causado.

Sección 3): Clasificaciones de las empresas

Los cómputos y documentos requeridos por el inciso c) de la Sección 2) anterior se detallan y definen a continuación para las distintas empresas según la clasificación que las abarca:

a) Importador Regular -

Esta clasificación abarca al importador, al detallista - importador, y al distribuidor de productos o artículos producidos localmente. El procedimiento aplicable al importador regular es como sigue:

(1) Establecerá el período base. El período base será aquel para el cual se posea el último estado financiero auditado. Este no será menor de un año.

(2) Establecerá para el período base el costo promedio ponderado del artículo o producto. Para esto deberá tomar las distintas cantidades compradas a los distintos precios y promediarlas de la siguiente manera: Se toman las distintas cantidades compradas y se multiplican por sus respectivos precios de compra (costos). El resultado de esas multiplicaciones debe sumarse para luego ser dividido

por la suma de las cantidades compradas.

Ejemplo:

En inventario	1,000 cajas a $10.	$10,000.00
abril	700 cajas a 11.	7,700.00
julio	1,200 cajas a 12.	14,400.00
octubre	800 cajas a 13.	10,400.00
diciembre	1,500 cajas a 13.	20,250.00
Totales	5,200 cajas	62,750.00

$62,750 ÷ 5,200 = $12.07 (costo promedio ponderado)

(3) Establecerá la relación porcentual de gastos de operación a costo de bienes vendidos para toda la empresa en el período base. Si el producto en cuestión no tiene gastos de entrega ni gastos de promoción, al computarse la relación entre gastos de operación y ventas, las partidas totales de promoción y/o gastos de entrega deben ser restadas de los gastos de operación. En adición a esto, si existen partidas de gastos de operación que son directa y completamente asignables a productos en específico que no son el producto envuelto por la notificación de aumento, estos gastos deben ser restados del total de gastos de operación para efectos de computar la relación porcentual. Esta relación porcentual debe trabajarse hasta tres sitios decimales. Gastos de operación incluye todos aquellos gastos directos o indirectos incurridos en el manejo de los productos que distribuye la empresa desde que estos llegan al almacén de la empresa hasta que el producto se vende o se entrega. Se consideran gastos de operación, entre otros, los siguientes:

(a) salarios, jornales, comisiones

(b) gastos de entrega

(c) contribuciones que no sean sobre ingresos

(d) gastos de cierre y representación

(e) anuncios

(f) renta

(g) seguros

(h) depreciación

(i) reparaciones

(j) agua, luz, teléfono, telégrafo, etc.

(k) materiales de oficina

(l) gastos legales y de contabilidad

(m) cuotas, suscripciones, donativos

(n) intereses

(4) Establecerá el nuevo precio de venta para el producto sumando las siguientes tres partidas:

(a) El costo actual del producto expresado en términos CIF almacén del importador;

(b) El margen que resulta de aplicarle la relación porcentual de gastos de operación a costo de ventas al costo promedio ponderado del producto para el período base. Este margen se obtiene: primero, multiplicando el costo promedio ponderado del producto por el decimal que resulta de sumarle a 1.00 la relación porcentual de gastos de operación a costo de ventas expresada en decimal; segundo, restándole al resultado de la multiplicación anterior el costo promedio ponderado del producto para el período base.

Ejemplo: Relación porcentual de gastos de operación a costo de ventas expresada en decimales: 0.113

Costo promedio ponderado del producto para el período base: $20.50

Cómputos:

Multiplicación: $20.50 X (1.00 + .113) = 22.816

Resta:

$ 22.816
- 20.50
$ 2.316

$2.316 sería el margen a usarse en el paso (b) anterior de acuerdo con este ejemplo.

(c) El margen de beneficio neto sobre las ventas según éste se define en la Sección 6 de este Artículo. Este margen se obtiene: primero, dividiendo la suma de las dos partidas mencionadas por el decimal que resulta de restarle a 1.00 el beneficio neto autorizado expresado en decimal (tres sitios decimales); segundo, restándole al resultado de la división anterior la suma de las dos partidas mencionadas. Debe notarse que el resultado de la división es en sí el precio de venta autorizado. Sin embargo, continuaremos hablando de la suma de las tres partidas para definir el precio de venta autorizado.

(5) La suma de las tres partidas anteriores equivale al PRECIO DE VENTA AUTORIZADO. En la medida en que la empresa vendedora tenga, para el producto o artículo en cuestión, una escala de descuento por cantidades u otro tipo de descuento, el precio obtenido por esta fórmula será un precio promedio.

(6) El precio de venta obtenido mediante los cómputos realizados a tenor con los subincisos (1), (2), (3) y (4) del inciso a) de esta Sección 3) es un precio de venta promedio cuando la empresa no tiene un sistema de un solo precio para sus clientes. En la medida que esto sea así será necesario referirse a este precio promedio como un precio meta. Es hacia este precio meta que la empresa debe orientar su estructura de precios de tal forma que una vez al mes el precio promedio de las ventas coincida con un margen de error de no más de 1% con el precio meta obtenido de la fórmula. Para lograr el precio meta en una base mensual el importador regular deberá hacer un reajuste de sus precios en una base quincenal para mantenerse dentro del precio meta con

el margen de error antes mencionado por lo menos una vez al mes. El Departamento dispone de información para lograr los propósitos de este subinciso.

(7) Para suministrarse al Departamento en el momento que más adelante se dispone el importador regular deberá preparar la siguiente información:

(a) Copia del estado financiero auditado que corresponda al período base. (Se someterá sólo con su primera notificación o solicitud, y nuevamente cuando se prepare el nuevo estado del año siguiente).

(b) Una relación detallada de cómo se determinó el costo CIF promedio ponderado del artículo o producto en cuestión durante el período base. (Se someterá solamente con su primera notificación o solicitud, y nuevamente cuando se someta un nuevo período base).

(c) Una relación porcentual de gastos de operaciones a ventas totales, de acuerdo con el estado financiero que corresponde al período base. Esta relación deberá someterse con cada notificación o solicitud e indicará si el artículo o producto en cuestión tiene o no tiene gastos de entrega y/o de promoción.

(d) El costo actual del producto CIF almacén del importador; el margen de acuerdo a la parte (b) del subinciso (4) del inciso a) de la Sección 3); el margen de acuerdo a la parte (c) del subinciso (4) del inciso a) de la Sección 3) y el precio de venta autorizado.

(e) Copia de las facturas para comprobación del costo actual CIF del producto.

(f) Si el importador regular tiene un sistema de ventas por escala deberá:

(i) someter un desglose de las ventas del producto en cada escala y los precios cobrados en cada una de las escalas durante el período base; y

(ii) someter los precios resultantes en cada escala de venta a base del nuevo precio de venta promedio.

b) Importador que funciona como un agente representante a comisión:

El procedimiento aplicable a este tipo de empresa es como sigue:

(1) Deberá seguir todos los pasos y realizar todos los cómputos indicados en los subincisos 1), 2), 3), 4) y 5) del inciso a) de esta sección.

(2) Deberá computar el precio del producto o artículo en cuestión a tenor con el arreglo existente entre él y la empresa que elabora el producto.

(3) Escogerá entre (1) y (2) anteriores el precio que sea más bajo. Este será el precio de venta autorizado.

(4) Si el precio que sea más bajo corresponde a los cómputos de (2) anterior, entonces funcionará a base de pasar directamente al cliente los aumentos en costos verificables en la fuente de origen. En este caso, la empresa deberá someter al Departamento documentación que demuestre que los precios en Puerto Rico no exceden por una cantidad mayor que los gastos incurridos en traer este producto a Puerto Rico a los precios cobrados en circunstancias parecidas en el lugar de origen del producto.

(5) Deberá someter al Departamento toda la información especificada en el subinciso (6) del inciso a) de esta Sección 3.

c) Detallistas que compran a importadores-mayoristas o mayoristas:

En términos generales las empresas cubiertas por este inciso podrán aumentar el precio de productos o artículos en cuestión en la misma cantidad que aumenten los costos. A estos fines toda empresa aquí abarcada:

(1) Deberá redondear el precio a la unidad más cercana y utilizar el método de dos por tal precio y tres por tal precio a los efectos de dividir un centavo para efectos del precio de una unidad del producto. Por ejemplo: si el costo por unidad aumenta 2.5 centavos, el precio de venta al consumidor deberá aumentar en 5 centavos por 2 unidades. Este subinciso aplica sólo a los detallistas.

(2) Deberá establecer un período base en una base semestral. El período base será aquel año para el cual se tenga el último estado financiero auditado. El período base así obtenido se dividirá en dos períodos de seis meses cada uno y se utilizará la misma información para ambos.

(3) Podrá revisar cada seis meses los márgenes de beneficios brutos. Para lograr esto deberá utilizar lo dispuesto en los subincisos (2), (3), (4), (5) y (6) del inciso a) de esta Sección 3.

(4) Cuyo volumen de ventas anuales sobrepasen un millón ($1,000,000) de dólares deberá someter al Departamento, en una base mensual, además de la información que se le requiere en el subinciso siguiente, una copia del libro de precios o listas de precios que estén usando con las correcciones a manuscrito según se hayan hecho hasta ese momento.

(5) Deberá tener disponible para los inspectores del Departamento todos los documentos y cómputos utilizados en la preparación de lo solicitado en el subinciso (3) anterior; disponiéndose que las empresas cubiertas por el subinciso (4) anterior deberán someter semestralmente al Departamento estos documentos y cómputos.

d) Productos locales

Cuando las empresas cubiertas por este inciso tengan necesidad de aumentar el precio de un producto o artículo en cuestión deberán realizar un estudio de costos detallados según el formato que le supla el Departamento.

El precio de venta autorizado será uno FOB planta y se obtendrá empleando la siguiente fórmula: el costo total de producción, distribución y venta, sumado al beneficio neto expresado en porcientos sobre la venta según haya sido autorizado por el Departamento, equivale al precio de venta autorizado.

En el caso de existir distintos precios de venta para distintos clientes, se aplicará el principio del precio meta según este se ha esbozado en el inciso a) de la Sección 3) de esta enmienda.

El estudio referido en el primer párrafo de este inciso d) deberá realizarse por lo menos una vez al año. En caso de que ocurran más aumentos en costos después de hecho dicho estudio se procederá a hacer un estudio del impacto del aumento en el costo sobre el precio de venta y se funcionará a base de pasar al consumidor el aumento en costos sobre los precios vigentes. En este caso, el beneficio neto porcentual se restablecerá una vez al año.

Sección 4): Introducción de nuevas formas, tamaños, envases, tipos o preparaciones de los productos regulados por este artículo.

Cualquier empresa que interese introducir en el mercado una nueva forma, tamaño, envase, tipo o preparación de los productos referidos deberá seguir el siguiente procedimiento:

a) El importador o el productor, según sea el caso, usará el procedimiento que se describe en este Artículo para fijar precios a un nivel de distribución.

b) Los demás niveles de distribución fijarán precios en la forma descrita en sus respectivas secciones con la excepción de que el ciclo semestral podrá ser interrumpido para la fijación de precios del producto envuelto.

Sección 5): Año de contabilidad

Ninguna empresa abarcada por este Artículo podrá alterar el año de contabilidad que regularmente ha venido empleando sin obtener una autorización del Secretario. A estos fines lo solicitará por escrito expresando claramente cuál será la alteración solicitada y las razones para ella.

Sección 6) Beneficio neto autorizado

El beneficio neto autorizado será el beneficio neto sobre venta antes de impuesto para la empresa usando el promedio de los últimos tres años para toda la operación de la empresa según se desprende de los estados financieros auditados de la misma. El Secretario podrá revisar los mismos si éstos no están dentro de los límites de razonabilidad de acuerdo a lo que están obteniendo otras empresas comparables.

ARTICULC TRES: Reglamentos de Precios

Los productos cuyos precios están controlados por reglamentos continúan controlados por sus respectivos reglamentos que se mantienen en pleno vigor. Para la revisión de los precios de estos productos, se atenderá el procedimiento esbozado en sus respectivos reglamentos.

Sección 6): Rotulación

Toda empresa que venda productos, artículos o servicios abarcados por este Reglamento deberá exhibir en su establecimiento, a la entrada del mismo o en un lugar destacado, un rótulo o cartelón o cualquier otro medio similar que en forma clara y legible indique el precio de venta de los mismos.

ARTICULO CUATRC: Métodos de entrega

Se prohibe cambiar los métodos acostumbrados de entrega, comisiones o servicios suministrados en la venta de los productos cubiertos por esta

enmienda si el cambio resultase en un precio más alto que el precio de venta establecido.

ARTICULO CINCO: Violaciones

Cualquier persona o empresa que viole las disposiciones de esta enmienda estará sujeta a las sanciones administrativas y a las penalidades dispuestas en la Ley 228 del 12 de mayo de 1942, según enmendada, y en la Ley 5 de 23 de abril de 1973, según enmendada.

ARTICULO SEIS: Salvedad

En caso de que cualquier disposición de esta enmienda fuese declarada nula por algún tribunal, esta declaración no afectará en modo alguno las demás disposiciones de la misma.

ARTICULO SIETE: Definiciones

1. Secretario - significa el Secretario del Departamento de Asuntos del Consumidor.
2. Departamento - significa el Departamento de Asuntos del Consumidor.
3. Persona - incluye a las naturales, a las jurídicas y a las empresas.
4. Empresa - incluye a las empresas vendedoras, a las productoras y a las importadoras.
5. Producto - incluye artículo y viceversa.
6. Importador - incluye a los importadores regulares y a los importadores a comisión.
7. Decisión del Secretario - cualquier comunicación oficial hecha por el Secretario o su representante autorizado.

ARTICULO OCHO:

Cualquier cambio que ocurra en la situación de costo particular del artículo o situación de costo general de la empresa que implique la posibilidad de un precio menor para el artículo, será la obligación de la empresa notificar este cambio al Departamento de Asuntos del Consumidor de acuerdo a los procedimientos detallados en la Sección 2 del Artículo Dos.

ARTICULO NUEVE:

Esta enmienda entrará en vigor el día 18 de febrero de 1974, según la Orden Ejecutiva del Gobernador que la exime de los requisitos de publicación en el boletín del Estado Libre Asociado de Puerto Rico para efectos de su vigencia.

El original y dos copias de esta enmienda en su versión en español y en inglés han sido radicadas en la Oficina del Secretario de Estado, según lo dispuesto por la Ley Núm. 112 del 30 de junio de 1957, según enmendada.

Aprobado: de febrero de 1974

Radicado: de febrero de 1974

Efectivo: 18 de febrero de 1974

Federico Hernández Denton
Secretario

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
DEPARTAMENTO DE ASUNTOS DEL CONSUMIDOR
Apartado 13934, Santurce, Puerto Rico 00908

ORDEN P-15, ENMIENDA 2

Apéndice I: Esquema Organizativo

ARTICULO UNO----------Artículo

Sección 1)----------Sección

a)----------Inciso

(1)----------Subinciso

(a)----------Parte

(i)----------Subparte

Apéndice II:

A continuación se detalla un procedimiento a medida de urgencia y sin fuerza de ley que se puede usar para computar los distintos precios de las escalas de descuento por cantidad para cumplir con el precio meta.

Si la empresa tiene un sistema de descuentos por cantidades a continuación se describe un procedimiento mediante el cual se puede reconciliar el sistema de descuentos por cantidades con el concepto de precio promedio.

Primer ejemplo:

La empresa tiene dos escalas donde la segunda escala por ser mayor la cantidad comprada se ofrece un descuento de 25 centavos caja. Para los últimos tres meses un 30% de las cantidades vendidas se hicieron a precio con descuento y un 70% se hizo a precio sin descuento, o sea:

. 70 (x)

. 30 (x - . 25)

donde x = precio de venta

x - . 25 = precio de venta con el descuento

Entonces:

. 70 (x) + . 30 (x - . 25) = Precio de venta promedio

Nos falta saber qué valores tienen x y (x - . 25) en esta ecuación para que la escala de descuentos por cantidades arroje el precio promedio requerido.

Se procede a realizar las operaciones que se indican en la ecuación, a saber:

.70 x + .30 x - (.30 X .25) = Precio de venta promedio

.70 x + .30 x - .075 = Precio de venta promedio

1.00 x - .075 = P.V.P.

x = P.V.P. - .075

Si el precio de venta promedio es $10.50 entonces:

x = $10.50 + .075 = $10.575

y (x - .25) = $10.575 - .25 = $10.325

For lo tanto, la nueva escala de descuentos por cantidades es la siguiente:

menos de 100 cajas	$10.58
100 cajas o más	10.33

Si la empresa continúa vendiendo aproximadamente las mismas proporciones el precio promedio se cumplirá con un margen de error mínimo.

Nótese que la escala sin el descuento en el caso de dos escalas solamente se obtiene de sumarle al precio promedio el resultado de la multiplicación del porciento (expresado en decimales) de las ventas que no se acogen al descuento por el monto del descuento expresado en dólares y centavos.

Segundo Ejemplo:

Precio de venta promedio = $3.75

20% se acoge a un descuento de 10¢

Entonces la escala sin el descuento se obtiene:

$3.75 + (.20 X .10) = $3.77

Con el descuento sería:

$3.77 - .10 = $3.67

tantas cajas o menos a $3.77

más tantas cajas a $3.67

Tercer Ejemplo:

Si hay tres escalas el procedimiento es similar.

20% a precio sin descuento

30% a precio con 20¢ de descuento

50% a precio con 40¢ de descuento

Por lo tanto,

$.20(x) + .30(x-20) + .50(x-.40) = P.V.P.$

$.20(x) + .30x - .06 + .50x - .20 = P.V.P.$

Los términos con x siempre sumarán 1, o sea, tenemos

$1.00x - .26 = P.V.P.$

$x = P.V.P. + .26$

Si asumimos P. V. P. = $10.00 entonces tenemos:

primera escala sin descuento $10.26

segunda escala, con 20¢ descuento 10.06

tercera escala con 40¢ descuento 9.86

Para comprobar esto obtengamos un promedio ponderado:

10.26 - 20%

10.06 - 30%

9.86 - 50%

10.26 X .2 = 2.05

10.06 X .3 = 3.02

9.86 X .5 = 4.93

Total 10.00

$10.00 = P. V. P.