

POR CUANTO: La Resolución Presidencial 4, de 10 de febrero de 2015, aprueba el Reglamento Orgánico del Ministerio del Comercio Interior, el cual, en su artículo 20, numerales 2, 3 y 5, establece como atribución de su titular, aprobar las normas, regulaciones y procedimientos para las actividades de ventas de mercancías, servicios gastronómicos, servicios personales, técnicos y de uso domésticos y el servicios de alojamiento, así como exigir por el abastecimiento, surtido y calidad de los productos y servicios que se ofertan en el mercado interno.

POR CUANTO: La Instrucción 8.2.2 PI/95, del 27 de diciembre de 1995, dictada por el Viceministro del Ministerio del Comercio Interior, aprueba y pone en vigor el Reglamento para el funcionamiento comercial de las Casas Comisionistas.

POR CUANTO: La situación actual del mercado demuestra la necesidad de mantener y ampliar modalidades de servicios a la población, resulta necesario actualizar el Reglamento para el Funcionamiento Comercial de las Casas Comisionistas y en consecuencia derogar la Instrucción No. 8.2.2 PI/95, del Viceministro de este Organismo.

POR TANTO: En el ejercicio de las facultades que me están conferidas en el artículo 145, inciso d) de la Constitución de la República de Cuba:

#### **RESUELVO**

ÚNICO: Aprobar el siguiente:

# "REGLAMENTO PARA EL FUNCIONAMIENTO COMERCIAL DE LAS CASAS COMISIONISTAS"

# CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. El presente Reglamento tiene como objeto actualizar y establecer los principios y regulaciones para el funcionamiento de las Casas Comisionistas, pertenecientes a las empresas de comercio minorista de subordinación local.

Artículo 2. La Casa Comisionista puede estar constituida en un establecimiento minorista (tienda) o en un área o departamento de un establecimiento, debidamente identificado.

Artículo 3.1. La Casa Comisionista brinda a la población el servicio de gestión para la venta de objetos varios de propiedad personal, mediante el cobro de una comisión por la prestación del servicio.

2. Puede brindar a personas jurídicas estatales, el servicio de gestión de venta de inventarios ociosos y de lento movimiento, por consignación.



#### CAPÍTULO II DE LA GESTIÓN COMERCIAL

Artículo 4. El Director de la Empresa de comercio minorista, teniendo en cuenta las características del territorio, los clientes y su red de venta, determina lo siguiente:

- a) El porciento de la comisión a cobrar, según el tiempo y el tipo de artículo, cuya gestión de venta realizará;
- b) el cobro o no por el servicio, cuando no se logre vender el artículo y sea retirado;
- c) el tiempo máximo para realizar la gestión de venta;
- d) los argumentos y elementos para la fijación de los precios de venta de mutuo acuerdo con el cliente;
- e) las facilidades para que el cliente modifique el precio de venta sin limitaciones, durante la gestión;
- f) facultar al administrador, para comprar el artículo mediante el pago parcial o total al cliente, cuando se tiene seguridad de su venta al precio acordado, para luego hacer la gestión de venta;
- g) facultar al administrador para la gestión de venta de artículos ociosos y de lento movimiento de personas jurídicas estatales, mediante consignación;
- h) la gestión en el domicilio del cliente, para abonar el dinero después de vender el artículo;
- i) los artículos cuya venta deben prohibirse;
- j) otras características que deben cumplir los artículos a aceptar; y
- k) otros aspectos a incluir en el servicio, tales como promoción en vidriera, venta a domicilio.

Artículo 5. El servicio se brinda según las modalidades siguientes:

- a) La gestión para la venta de los artículos, mediante el pago de una comisión pactada sobre el precio de venta;
- b) comprar de forma directa los artículos con pago parcial o total, descontando la comisión sobre el precio de venta acordado, si se otorgó la facultad por el Director de la Empresa; y
- c) depósito en consignación.

Artículo 6. Para gestionar la venta por comisión, la recepción de los artículos se realiza a través de un convenio de compraventa entre el cliente y la unidad minorista,



donde esta última se compromete a ejecutar una o varias ventas en su nombre, conforme se establece en el anexo único, como parte integrante de esta Resolución.

Artículo 7. Para la compra directa de los artículos con pago parcial o total, se emite un documento donde se consigna la cantidad, el precio a liquidar al vendedor, la forma de pago y la fecha de la liquidación; el documento se firma por quienes entregan y reciben las mercancías.

Artículo 8. La cantidad de artículos para gestionar su venta no está limitada, no obstante el Director de la Empresa de Comercio o quien éste determine, pueden regularlo, según la capacidad y condiciones de seguridad que tenga la unidad.

Artículo 9.1. Los precios de venta de los artículos se negocian entre el cliente y el comisionista de mutuo acuerdo, brindando al cliente argumentos de la competencia.

- 2. La unidad tiene la potestad para no aceptar precios inadmisibles o aceptarlos con otras condiciones delimitadas.
- 3. Las rebajas de precios planteadas por el cliente se convenían en cada ocasión entre las partes.

Artículo 10. Las áreas de venta y exhibición reúnen las características siguientes:

- a) El área de venta debe estar provista de anaqueles, perchas y mostradores que permitan la más amplia exhibición posible de la mercancía;
- b) la exhibición de las mercancías debe estar agrupada según su giro; cuando no sea posible, se pueden unir diferentes giros o familias de productos, pero manteniendo su agrupación;
- c) puede organizarse el salón de venta en forma de bazar; vender varias familias de artículos:
- d) el área de venta, mostradores y anaqueles deben mantenerse limpios;
- e) exhibir los artículos con su precio, talla, medida, características o cualquier otra forma que defina su empleo;
- f) dar a conocer las ventajas y argumentos de los servicios que presta a la población la Casa Comisionista, así como algunos de los aspectos generales del sistema que consideren de interés; y
- g) se crean las condiciones de seguridad y adoptan las medidas prácticas para utilizar las vidrieras exteriores en la promoción de los artículos, y las rebajas de precios aplicadas.



Artículo 11. Los trabajadores y dependientes de la unidad, tienen las características y habilidades siguientes:

- a) Dominan el contenido del sistema de Casa Comisionista;
- b) los dependientes se adiestran en la venta de todos los artículos que comercialice la unidad, conocen sobre el uso, cualidades y manejos de los mismos;
- c) indagan con los clientes que contratan la venta de equipos electrodomésticos los elementos fundamentales acerca del funcionamiento de los mismos;
- d) dominan los niveles de precios en los que se realizan los artículos en la unidad, así como los existentes en el resto de la red minorista, que permita determinar los precios de los artículos a comercializar, tanto los depositados en comisión por los clientes como los de consignación; y
- e) conocen los elementos necesarios acerca del sistema de pago, de forma que puedan realizar sus cálculos individuales y colectivos.

Artículo 12. La Empresa de comercio minorista, como última instancia, asume toda la responsabilidad económica ante el usuario por daño o pérdida de los artículos, durante todo el tiempo en que los mismos permanezcan en la unidad, procediéndose a las acciones y medidas propias para protegerlos, acorde al contrato convenido.

# CAPÍTULO III DE LAS CARÁCTERÍSTICAS DE LOS ARTÍCULOS Y PROHIBICIONES

Artículo 13. La Casa Comisionista puede vender artículos nuevos o de uso, que reúnan las siguientes características:

- a) Perfecto estado higiénico y sanos;
- b) la ropa interior y trajes de baño, serán nuevos;
- c) los relojes, efectos eléctricos, cámaras fotográficas y accesorios fotográficos, con funcionamiento:
- d) los tocadiscos y reproductoras deben entregarse con un disco de prueba para su demostración;
- e) los efectos electrodomésticos, se entregan con el certificado de propiedad correspondiente, a no ser que sean equipos antiguos que por la experiencia práctica se conoce que no se comercializaron hace mucho tiempo;
- f) cuentan con garantía comercial sólo los que la tengan en el momento en que fueron recepcionados para la venta, en cuyo caso se transfiere el documento acreditativo al comprador por parte de la unidad;



- g) no se aceptan las devoluciones de mercancías por el comprador; y
- h) el comprador tiene derecho a ser indemnizado por la Casa Comisionista en caso de que detecte que el bien por él adquirido es mal habido, por parte del propietario;

Artículo 14. Se prohíbe la comercialización de los siguientes artículos:

- a) Productos alimenticios y bebidas;
- b) los que constituyan ventas reguladas por otros organismos;
- c) joyas y artículos de oro, plata o piedras preciosas;
- d) pieles de animales y maderas preciosas;
- e) moneda con valor numismático;
- sellos de correo con valor filatélico o postal;
- g) motores de vehículos automotores; y
- h) productos que solo puedan constituir propiedad estatal;

#### DISPOSICIÓN FINAL

ÚNICA: Se deroga la Instrucción No. 8.2.2 PI/95, de 27 de diciembre de 1995, emitida por el Viceministro de este Organismo.

COMUNÍQUESE: a los viceministros, directores generales, directores y jefes de departamentos de este Organismo.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Dirección Jurídica de este Organismo.

DADA, en La Habana, a los 21 días del mes de junio de 2021.

#### Betsy Díaz Velázquez Ministra del Comercio Interior

Lic. Osvaldo Rivero Villavicencio, Director Jurídico del Ministerio del Comercio Interior, inscripto al No. 8585 del Registro General de Juristas. **CERTIFICO:** Que la presente es copia fiel del original firmado que obra en el protocolo de resoluciones de la Dirección Jurídica de este organismo.

Dado en La Habana, a los 22 días del mes de junio de 2021.



#### ANEXO I FORMATO-CONVENIO

Convenio de Venta por Comisión No		FECHA			
NOMBRE Y APELLIDOS DEL CL	LIENTE	CARNE	DE IDENTIDA	AD NO.	
DIRECCION PARTICULAR CALI	_E NO.	APTO.	BARRIO.	MCPIO.	
NOMBRE DE LA UNIDAD. CALI	_E		No	MCIPIO.	
Convenían por medio del present	te docun	nento que:			
acuerda para su venta a la poblaca. Efectuada la venta, el cliente aplicado a los artículos, el comisio 3. En caso de pérdida, extravíc comisionista pagará la parte que 4. El cliente declara que los a describen son de su propiedad.	tendrá onista pa o, robo le corres	agará la pa o cualquie sponda.	arte que le co er daño que	rresponda. reciba el art	ículo, el
				Liquidado	
Descripción del Articulo Observaciones		Precio	)	•	D/M/A
Estando ambas partes de acuer	do y de	spués hab	 er sido leído	se firma el s	siguiente
convenio:					
FIRMA DEL CLIENTE			FIRMA DEL	COMISIONIS	TA

OBSERVACIONES: Se incluirán otros aspectos determinados a nivel provincial. Debe incluirse el estado en que se encuentra el artículo. Además el cliente debe declarar las condiciones necesarias para almacenaje y conservación del Artículo.