



Según se desprende de las últimas noticias, parece que el Gobierno de España se ha despertado decidido a poner en marcha el discutido **“Proyecto de Ley de Contratos de Distribución”** cuyo redactado inicial tiene ya más de tres años.

Vaya por delante, quizás por naturaleza propia, que cualquier intervención pública en asuntos que no podamos considerar de primera necesidad (telecomunicaciones, salud, defensa,...) me produce urticaria, y que cuando pienso que esta nueva regulación puede venir impuesta por un Gobierno tan necesitado de “chupar cámara” como el de Zapatero, la urticaria se convierte directamente en verdadera soriasis aguda. Dicho lo dicho, desisto de dedicar esta editorial a discutir algo que, bajo mi punto de vista, está viciado desde su mismo germen, y por tanto me centraré en analizar los puntos que según el redactado actual considero de interés para el vendedor de prensa.

Antes de empezar es relevante indicar que, en la enumeración de los modelos de contratos específicamente amparados por la propuesta de Ley, no se encuentra el que une al quiosquero (en términos de la Ley considerado como “distribuidor”) con su proveedor (en términos coloquiales de los quiosqueros el denominado distribuidor y al que así llamaremos en adelante), aunque tampoco está dentro de los específicamente excluidos, de modo que, entenderemos *per se* que la relación entre quiosquero y distribuidor está dentro de ese “cajón de sastre” que tanto gusta a nuestro actual poder legislativo.

Lo cierto es que viendo los motivos que llevan plantear la propuesta legislativa, si se encuentra el limitar el abuso de poder entre proveedor y distribuidor en el ámbito de sus relaciones comerciales, y lo que a abusos se refiere, no cabe duda, si está incluida la realidad de las relaciones de nuestro sector.

Entrando ya de lleno en el redactado y en las clausulas que deben tenerse en cuenta por los quiosqueros en esta proposición de Ley, en el título III artículo 12, **Contenido esencial de los contratos**, se establece la obligación de identificar los productos y márgenes de cada uno de ellos, prohibiendo expresamente cualquier cambio unilateral en lo pactado, lo que acabaría con la práctica selectiva que han venido imponiendo determinados distribuidores.

Otro de los artículos interesantes es el 13, **Obligaciones de las partes** en su punto "C" donde se indica que *"cada parte contratante correrá con los costes y gastos que le son propios...."*

. Es un redactado que a todas luces parece cuestionar los famosos "portes" que se le están aplicando al punto de venta por los distribuidores y que sin duda forman parte de la actividad principal de éstos; aunque por otro lado, en el punto inmediatamente siguiente, el texto da cabida a algún tipo de coste adicional de "servicios cruzados" en el que pueda incurrir el distribuidor obligando a que sea ofrecido a precio de mercado. Un rescoldo que podría llevar a diferentes interpretaciones.

Bajo nuestro parecer, es el punto "D" el que resulta demoledor *"El proveedor no podrá inmiscuirse en el régimen de precios del distribuidor. Únicamente podrá formular recomendaciones acerca del precio de reventa o prestación de servicios a la clientela del distribuidor. Este gozará de libertad para ajustarlas a sus necesidades en función de los gastos que la distribución genere en materia de instalaciones, salarios, comisiones, seguros sociales y los demás a su cargo"*.

Mucha tinta hemos gastado en a: Ditoday sobre la libertad del minorista en fijar los precios de los productos que comercializa y como ésta es el único camino para equilibrar las relaciones y márgenes en este mercado. Ríos de críticas hemos recibido por respuesta, desde el editor y distribuidor, pero sobretodo desde los representantes de los propios puntos de venta.

Aunque no es novedad, y ya la Ley del Comercio minorista lo establecía, es sin lugar a dudas este punto el que más y mejor refleja los motivos aducidos para justificar la aprobación del proyecto de Ley, la defensa del más débil. Los precios de coste abusivos, incluso los portes a través de falsos "servicios auxiliares" podrán tener cabida en esta futura Ley si el Tribunal de la Competencia no les pone freno, pero donde el punto de venta tiene su verdadera defensa, su derecho indiscutible, es en establecer los precios de los productos que vende según se propio escandallo de costes, será sólo a partir de este derecho donde las partes, editores, distribuidores y puntos de venta podrán llegar al respeto del precio de venta recomendado.

Ley de los Contratos de Distribución

Escrito por Administrator

Sábado 06 de Noviembre de 2010 17:54

Imagen: [Cesar Pics](#)