

## VENEDORES DE PRENSA.

El desarrollo de los medios de comunicación, las nuevas tecnologías, y la importancia de la opinión pública en la conformación de decisiones políticas de los gobiernos ha supuesto un notable incremento de las tiradas de la prensa escrita y con ella unas nuevas relaciones comerciales entre editores, distribuidores y vendedores. Estas relaciones fueron reguladas por la Orden de 22 de abril de 1972. Sin embargo la situación del sector es la siguiente:

- a) El vendedor de prensa carece de libertad para incrementar o disminuir el precio de venta de sus productos, situándose en una situación excepcional respecto al resto de los comerciantes.
- b) Al venderse las publicaciones al mismo precio el sector carece de la capacidad de competir con otros vendedores.
- c) La Orden de 22 de abril de 1972 (BOE 115/1972, 13 de mayo), no ha sido derogada si bien es controvertida en distintas instituciones:
  - Tribunal de Defensa de la Competencia: la ha considerado derogada en Resoluciones: 17.02.81, 09.04.81, 30.06.81, 29.02.84, 03.02.88, 18.04.90, 5.11.1993, entre otras.
  - Para determinados grupos políticos debe de considerarse derogada en lo que se oponga a la Constitución, en especial al funcionamiento y competencia de las comisiones nacionales.(PP).
  - La Dirección General de Trabajo emitió un informe en 1.978 que la consideraba derogada.
- d) Dada la especial relación que une al vendedor de prensa con el distribuidor ( la distribución exclusiva de conjuntos de publicaciones constituye una conducta habitual en el sector, dado que la brevedad de la vida útil de las publicaciones requiere un control de la distribución y de los ejemplares invendidos por parte de la editoras) la ausencia de una regulación alternativa hace que la orden ministerial siga utilizándose como referencia por los vendedores, para regular sus relaciones comerciales, relaciones marcadas por una posición de dominio de las empresas distribuidoras .
- e) La empresa distribuidora es la encargada de la organización del abastecimiento de ejemplares a los vendedores, de la organización del suministro de cantidades, las rutas de reparto, devolución de invendidos, además goza de la exclusividad en su zona geográfica, careciendo de competidores obligando al vendedor de prensa a acudir irremediamente al distribuidor para abastecerse de su fondo editorial. Esta posición de dominio a generado en no pocas ocasiones prácticas abusivas en la retribución de los vendedores, en el cobro de portes, en el cambio sin previo aviso de las condiciones contractuales, en la imposición de fianzas, etc.
- f) El Pleno del Congreso de Diputados, de 6 de octubre de 1.998, se aprobó por unanimidad una proposición no de ley que instaba al Gobierno realizara un estudio sobre las relaciones comerciales entre los distribuidores y los vendedores de prensa y revistas que clarificara la situación normativa y a adaptar esta situación a la situación constitucional vigente. Este estudio se hizo, pero no el cambio normativo. El citado informe tiene en cuenta a vendedores y distribuidores pero no tuvo en cuenta a los editores, cuando son los que últimamente efectúa la distribución de forma directa.
- g) La regulación del 72 definió al profesional de la venta de periódicos y le dio rango de profesión. Establece un marco legal sobre las relaciones entre los elementos que intervienen en el sector. Establecía criterios sobre las devoluciones, establecía la obligatoriedad de provisionamiento al vendedor; los gastos de transporte y servicios de ejemplares hasta el punto de distribución serán siempre a cuenta de las distribuidoras o editoras.
- h) Esta regulación ha sido fuertemente contestada por entender que quebraba con el principio de libre competencia. Sin embargo se esta produciendo, sin una adecuada normativa, una situación de dominio de los editores y explotadores y de abuso a los vendedores.
- i) Tanto el art. 81CE como el 10 de la CE no se opone a que una Estado adopte una medida interna para que regule tarifas y precios, incluidas prestaciones determinadas, siempre y cuando esté supervisada por el Estado y sea en circunstancias y casos concretos. Los vendedores de prensa y revistas son una clara excepción.

- j) Hay que destacar que en materia de autorización y ejercicio de la actividad de venta en la vía pública de periódicos, revistas y publicaciones periódicas existen competencias municipales.

Por todo ello UPTA Aragón entiende que hay que desarrollar un nuevo impulso al establecimiento de una norma que regule la relación de los vendedores con los editores y distribuidores y que sea respetuosa con la Ley de la Competencia siguiendo las recomendaciones parlamentarias. Se trata de ordenar el sector permitiendo un mejor servicio a los usuarios.

#### **La venta de tabaco:**

La entrada en vigor de la ley antitabaco ha provocado pérdidas en el sector y más de 25.000 despidos dado que el vendedor no va a poder vender tabaco. Va a ser un verdadero desastre.

Muchos quiosqueros han pagado licencia de venta, al Estado, de tabaco e incluso han pedido su renovación.

Es evidente que la situación del sector, la falta de una regulación actualizada y las medidas recientes restrictivas de venta de tabaco ocasionan daños irreparables en estos profesionales.

Por ello UPTA plantea las siguientes medidas:

- Exigencia a la Administración Autónoma permita la venta de tabaco en este tipo de establecimientos.
- En materia fiscal:
  - La creación de reducciones fiscales específicas para el profesional del sector.
  - Aplazamiento o fraccionamiento de las cantidades derivadas de retenciones o ingresos a cuenta de IRPF, que se devenguen durante cinco años desde la puesta en marcha de la Ley antitabaco.
  - Deducciones especiales.
  - Supresión de la sujeción al IVA de los arrendamientos de los locales de negocio.
- Desarrollar un plan específico de incentivos y apoyos a la actividad económica:
  - Resuelva los problemas financieros del sector.
  - Ayudas públicas.
  - Acceso al desarrollo tecnológico.
  - Acceso a la formación.
  - Promoción del asociacionismo económico.