



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

PLENO Y DIPUTACIÓN PERMANENTE

Año 1998

VI Legislatura

Núm. 185

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. FEDERICO TRILLO-FIGUEROA MARTÍNEZ-CONDE

Sesión Plenaria núm. 179

celebrada el martes, 6 de octubre de 1998

Página

ORDEN DEL DÍA:

Toma en consideración de Proposiciones de Ley de Comunidades Autónomas:

- Del Parlamento de Canarias, sobre modificación del Régimen de Titularidad y Gestión de la Televisión Autonómica. «BOCG. Congreso de los Diputados», serie B, número 108-1, de 24 de junio de 1997 (número de expediente 125/000012)..... 9898

Toma en consideración de Proposiciones de Ley:

- Del Grupo Socialista del Congreso, sobre consideración a efectos de prórroga para el Servicio Militar Obligatorio y la Prestación Social Sustitutoria, tener el interesado un contrato de formación o de prácticas o de cualquier modalidad de contratación temporal. «BOCG. Congreso de los Diputados», serie B, número 201-1, de 25 de mayo de 1998 (número de expediente 122/000177)..... 9907

Proposiciones no de Ley:

- Del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso, relativa a las relaciones entre distribuidores y vendedores de prensa. «BOCG. Congreso de los Diputados», serie D, número 322, de 28 de septiembre de 1998 (número de expediente 162/000273)..... 9913
- Del Grupo Socialista del Congreso, sobre actualización de la Orden Ministerial de 22 de abril de 1972, por la que se aprueban las normas reguladoras de los vendedores profesionales de prensa. «BOCG. Congreso de los Diputados», serie D, número 245, de 24 de febrero de 1998 (número de expediente 162/000210)..... 9913

SE APRUEBAN LAS NORMAS REGULADORAS DE LOS VENDEDORES PROFESIONALES DE PRENSA (Número de expediente 162/000210).

El señor **PRESIDENTE**: Pasamos al punto III del orden del día, en el que se van a producir los debates de tres proposiciones, dos de ellas en forma acumulada.

Quiero anunciar a la Cámara, a efectos de sus trabajos parlamentarios, que las votaciones correspondientes a los tres puntos, que insisto en que dos de ellos se debatirán de forma acumulada, los relativos a distribuidores y vendedores de prensa, se producirán al finalizar el punto III del orden del día.

Debate sobre las iniciativas de los Grupos Popular y Socialista, sobre normas reguladoras y relaciones entre distribuidores y vendedores de prensa.

Para la presentación de la iniciativa del Grupo Popular, tiene la palabra el señor Gómez Darmendrail. **(Rumores.)**

Señorías, les ruego guarden silencio. Por la Presidencia se hacen esfuerzos para que la sesión no termine excesivamente tarde y por parte de SS.SS. no encuentra la menor cooperación.

¡Señora Díez de Baldeón y señor Hernández Moltó! ¡Señora Narbona y señor Fernández, por favor! ¡Señor Gómez Rodríguez! **(Pausa.)**

Puede comenzar, señor Gómez Darmendrail.

El señor **GÓMEZ DARMENDRAIL**: Muchas gracias, señor presidente.

Señorías, esta proposición de ley ha concitado la atención e interés de todos los grupos parlamentarios, lo cual se ha traducido en aportaciones al texto del Grupo Popular. Hemos visto con satisfacción las enmiendas propuestas, cuyo objetivo es solucionar el problema existente. Espero que desde mi grupo hayamos sabido identificar un texto que sea punto de encuentro de una mayoría parlamentaria suficiente. **(El señor vicepresidente, Beviá Pastor, ocupa la Presidencia.)**

En primer lugar, voy a tratar de identificar el problema, al objeto de explicar por qué desde el Grupo Popular instamos al Gobierno a que realice un estudio sobre las relaciones comerciales entre distribuidores y vendedores de prensa que clarifique la situación normativa actual.

Los mecanismos de distribución y venta de prensa y publicaciones periódicas varían en muchos aspectos, según las zonas geográficas, por razón de las características territoriales y de los usos y costumbres, importantes en una actividad como es la venta de prensa, que ha ido evolucionando históricamente desde el vendedor ambulante, trabajador por cuenta de la editorial, hasta las grandes cadenas de locales de venta de prensa, revistas y publicaciones de todo tipo.

En la actualidad, los vendedores de los quioscos o pequeños establecimientos de prensa y revistas suponen un colectivo muy numeroso de pequeños empresarios que regentan negocios familiares y que constituyen

PROPOSICIONES NO DE LEY.

— **DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO, RELATIVA A LAS RELACIONES ENTRE DISTRIBUIDORES Y VENDEDORES DE PRENSA (Número de expediente 162/000273).**

— **DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO, SOBRE ACTUALIZACIÓN DE LA ORDEN MINISTERIAL DE 22 DE ABRIL DE 1972, POR LA QUE**

el grueso principal de los puntos de venta de todo el país.

En los últimos años, el sector ha evolucionado hacia una situación de conflicto y desajuste en las relaciones entre los agentes, en particular, entre distribuidoras y vendedores. Las razones de dichos conflictos radican principalmente en los siguientes factores: primero, el hecho de que editoriales y distribuidoras dicten las directrices de la organización, práctica y procedimientos de abastecimientos de ejemplares a los vendedores, debido a la necesidad de planificar las tiradas de acuerdo con las previsiones globales. Segundo, el carácter de exclusividad con que se realiza la distribución de ejemplares, que obliga a los vendedores a tratar con una única distribuidora para abastecerse de las publicaciones de cada editorial. Tercero, el precio fijo de portada de las publicaciones, determinado por las editoriales, y las retribuciones de los vendedores, de acuerdo con criterios presuntamente discriminatorios preestablecidos en la Orden ministerial de 22 de abril de 1972. Cuarto, la confusión normativa producida por la aplicación residual de dicha orden ministerial, única disposición que regula las relaciones entre los agentes del sector, parcialmente derogada por la Constitución y de dudosa vigencia legal.

En cuanto al marco normativo, quiero decir que las disposiciones que afectan al sector se agrupan en dos tipos diferenciados, según los distintos aspectos que regula: las ordenanzas municipales, que se ocupan de las características técnicas, urbanísticas y demás requisitos de funcionamiento de los quioscos de prensa; y la Orden ministerial de 22 de abril de 1972, reguladora de las relaciones entre los editores, distribuidores y vendedores del sector, sobre la que centraremos nuestra atención. Dicha orden se ocupa de algunos aspectos comerciales y organizativos de los servicios de distribución y venta de prensa y, de modo especial, de los aspectos profesionales de los vendedores, a través de la creación de las comisiones provinciales que, además, tenían importantes funciones de control y organización de los mecanismos prácticos de distribución y venta de prensa. Estas comisiones estaban creadas en el marco de la antigua organización sindical, por lo que todo cuanto a ellas se refiere ha sido derogado por la Constitución.

Los artículos más destacables de la orden ministerial son: el 5, que establece la organización práctica de los servicios de venta; el 6, sobre devolución de invendidos; el 7, acerca del suministro de ejemplares; el 8, que contempla los gastos de transporte; los artículos 13 y 14, en lo relativo a retribuciones de los vendedores; y el artículo 9 y siguientes, referentes a la creación de las comisiones nacional y provinciales.

Hay que decir que, a partir de la aprobación de la Constitución, la orden ha de considerarse derogada en todo en cuanto se opone a ella y, de modo inequívoco, en lo relativo al funcionamiento y competencia de las comisiones nacional y provinciales.

En cuanto al resto de su articulado, no derogado expresamente por norma posterior, la Dirección General de Trabajo, organismo al que la propia orden ministerial remite para dictar cuantas aclaraciones exija su aplicación, emitió un informe, el 20 de junio de 1978, en el que se consideraba derogada. Por su parte, el Tribunal de Defensa de la Competencia en distintas resoluciones considera esta orden ministerial derogada e inoperante desde la promulgación de la Ley 19/1977, de 1 de abril, sobre derecho de asociación sindical y sus disposiciones de desarrollo. No obstante, la orden ministerial en cuestión sigue utilizándose como referencia por los agentes del mercado para regular sus relaciones comerciales, dando lugar su interpretación o aplicación residual a múltiples conflictos que han sido objeto de numerosas denuncias, algunas de las cuales, por cierto, han dado lugar a resoluciones sancionadoras del Tribunal de Defensa de la Competencia, en unos casos por prácticas abusivas de las distribuidoras y en otros por colisión de éstas y las asociaciones de vendedores para impedir o restringir la competencia.

Por consiguiente, conviene, señorías, hacer una breve referencia a los puntos principales del conflicto, debidos a las características propias del sector y a la aplicación residual de la orden ministerial. En primer lugar, está la organización de los aspectos prácticos de la distribución y venta. Desaparecidas las comisiones nacional y provinciales, la organización de los aspectos prácticos, devolución de invendidos, suministro de cantidades, rutas de reparto, etcétera, se ejerce de hecho por editoriales y distribuidores, lo que en principio es coherente con las necesidades de ajustar al máximo las previsiones de consumo de una mercancía extremadamente percedera. Sin embargo, en un sector en el que la distribución se realiza en exclusiva, el control de la organización de dichos aspectos ejercido por las distribuidoras ha dado lugar a diversas denuncias de los vendedores, que consideran abusivas y no justificadas las prácticas de aquéllas sin respetar, entre otras cuestiones, el derecho a la continuidad en el suministro garantizado en el artículo 7 de la orden ministerial.

En segundo lugar, cabe citar el tema de las retribuciones de los vendedores. En este aspecto se sigue utilizando la Orden ministerial de 1972 como referencia, manteniéndose diferentes tipos de comisiones. Los vendedores de prensa consideran una discriminación no justificada estas diferencias en sus retribuciones por razón del número de habitantes de cada localidad. En todo caso, cualesquiera que fuesen los criterios seguidos por la orden ministerial para establecer estas diferencias, en la actualidad habrían quedado obsoletos, tanto por los cambios demográficos como por razones de la dinámica del mercado.

En tercer lugar, están los gastos de transporte y reparto, que es uno de los principales puntos de conflicto entre vendedores y distribuidores. La realidad es que la confusa redacción del artículo 8 de la citada orden ministerial, que asigna a editores y distribuidores los gastos de transporte y servicio de ejemplares hasta

los puntos de distribución, no aclara cuáles son tales puntos sino más bien todo lo contrario, al remitir para ello al artículo 10, en el que no se hace mención alguna sobre el asunto. Así, los vendedores opinan que los puntos de distribución son los quioscos o locales de venta, mientras que los distribuidores interpretan que tales puntos son los almacenes de las distribuidoras. En la actualidad, las únicas empresas que no cobran cantidad alguna por portes son las que distribuyen únicamente prensa diaria; el resto repercute a los vendedores una cantidad fija o un porcentaje sobre la facturación en concepto de reparto o servicios auxiliares. Los criterios y cantidades aplicados por estos conceptos varían según los distribuidores y las localidades de que se trate. En algunas provincias se cobran portes a todos los vendedores, mientras que en otras las distribuidoras cobran únicamente a los nuevos puntos de venta, manteniendo las condiciones de los antiguos vendedores. Los vendedores, de acuerdo con la interpretación de la orden ministerial, consideran ilegal el cobro de estas cantidades, mientras que los distribuidores opinan en este asunto que en cualquier caso la orden ministerial ya no está vigente.

Con esta breve descripción de los problemas que plantea la actual aplicación de la Orden ministerial de 1972 no se cierran los focos de conflicto entre empresas, editores, distribuidores y vendedores de prensa y revistas. Si bien es cierto que los problemas principales se dan en las relaciones entre distribuidores y vendedores, las empresas editoriales tienen un papel determinante en alguno de estos conflictos; no así en lo referente a fianzas y contratos, que pertenecen en exclusiva a las relaciones comerciales entre distribuidoras y vendedores.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Beviá Pastor): Señor Gómez Darmendrail, vaya concluyendo, por favor.

El señor **GÓMEZ DARMENDRAIL**: Concluyo, señor presidente.

Señorías, espero haber conseguido identificar las facetas más relevantes del problema y ahora desde mi grupo esperamos encontrar una solución que sea aceptada por todos. Teniendo en cuenta, por un lado, la obsolescencia e inaplicabilidad de la Orden ministerial de 1972; por otro, el carácter especial del producto a distribuir como es la prensa diaria, cuya disponibilidad es un factor fundamental, ya que el suministro tardío de la misma le hace perder validez, y, por último, la vigencia del principio de libertad de empresa que inspira nuestro ordenamiento jurídico, muy alejado del carácter intervencionista vigente cuando se promulgó la citada orden ministerial, parece aconsejable la realización de un estudio, tal y como proponemos desde el Grupo Popular, que clarifique la situación normativa actual.

En cuanto a la proposición no de ley del Grupo Socialista, quiero decir que vamos a escuchar atentamente a su portavoz, porque estoy seguro que coinci-

diremos en el diagnóstico y probablemente en la solución. Creo que coincidiremos en que si bien la Orden ministerial de 22 de abril de 1972, por la que se aprobaron las normas reguladoras de los vendedores profesionales de prensa, no ha sido expresamente derogada en su conjunto, sí ha resultado afectada parcialmente en su vigencia por normas posteriores. Cuestión distinta es determinar en qué medida resulta hoy necesario actualizar la regulación contenida en dicha orden, como pretende el Grupo Socialista, habida cuenta que conforme a lo previsto en el título preliminar el Código Civil, sobre aplicación y eficacia de las normas jurídicas, gran parte de la misma está derogada. En concreto, así ocurre con el capítulo IV, que el Grupo Socialista dice que debe considerarse viciado y nulo de pleno derecho y que está simplemente derogado por ley posterior.

En todo caso, señorías, tanto la proposición no de ley del Grupo Socialista como la del Grupo Popular pretenden corregir los problemas y desajustes del sector y, por consiguiente, plantean un mismo objetivo. La diferencia es que nosotros entendemos que previamente a cualquier decisión, se debe realizar un estudio para que con todos los datos en la mano se pueda solucionar el conflicto del sector, fruto del desorden normativo. Otra cosa es la enmienda del Grupo Socialista, que pide, por un lado, acotar en el tiempo la realización del estudio que clarifique la situación normativa actual — cosa que nos parece absolutamente razonable y muy ajustado a los deseos del sector— y, por otro, adaptarla al régimen constitucional, algo que va de suyo y también es solicitado por el Grupo Mixto. En cuanto a la enmienda de Convergència i Unió la vamos a aceptar porque está llena de sentido común, así como el añadido que nos propone el Grupo Mixto en cuanto a que el estudio se refiera no sólo a vendedores de prensa, sino de prensa y revistas.

Por ello, señorías, señor presidente, mi grupo ofrece una transaccional, que ahora mismo voy a entregar a la Mesa, que dice lo siguiente: El Congreso de los Diputados insta al Gobierno a la realización de un estudio sobre las relaciones comerciales entre los distribuidores y vendedores de prensa y revistas en el menor tiempo posible, y en todo caso antes de marzo de 1999, que clarifique la situación normativa actual y adaptarla, si procede, al régimen constitucional vigente, teniendo en cuenta tanto las especiales circunstancias del sector como las competencias que en ese ámbito tengan las comunidades autónomas.

Espero, como he dicho al principio, señor presidente, que hayamos sabido identificar un texto que consiga una mayoría parlamentaria suficiente.

Nada más y muchas gracias. **(Aplausos.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Beviá Pastor): Gracias, señor Gómez Darmendrail.

A continuación pasamos a la presentación de la proposición no de ley del Grupo Socialista, que conjuntamente y en el mismo turno defenderá la enmienda que

había presentado a la proposición no de ley del Grupo Popular. Para ello tiene la palabra la señora Varela Vázquez.

La señora **VARELA VÁZQUEZ**: Buenas tardes, señorías.

Con la aparición en Europa de varias publicaciones escritas, las cuales no eran diarios en el sentido cotidiano del término, sino que se limitaban a las noticias de hechos relevantes de la época, nace lo que hoy entendemos por prensa escrita como medio de comunicación de masas. Si inicialmente estas hojas o publicaciones eran distribuidas con carácter personal por el propio editor o por correo a los primeros suscriptores, el crecimiento y desarrollo de la prensa hizo que las empresas editoras buscasen soluciones para la venta y distribución de sus publicaciones con la finalidad de llegar al mayor número de lectores posible. Así pues, la fase de confección y producción de la prensa debía ser completada con la distribución.

De forma tradicional y lejos de crear cada empresa editora sus canales propios de venta, se utilizó el servicio del vendedor de prensa, el cual era retribuido con una comisión o porcentaje sobre el volumen del papel vendido. Estos vendedores en un principio eran ambulantes, pero el crecimiento de las ciudades, la mayor demanda de los periódicos y revistas y la dignificación lógica del ejercicio del trabajo fueron transformando el sector mediante la ubicación ordenada a través de los ayuntamientos de quioscos en la vía pública, con lo cual el vendedor que lo regenta se ha convertido, al ser esta su actividad principal, en profesional de la venta y distribución de prensa.

Las relaciones del vendedor profesional con las empresas editoras se caracterizan por los siguientes elementos: primero, suministro al vendedor por parte de la editora hasta el punto de venta de todo el papel solicitado; segundo, porcentaje fijo a favor del vendedor en concepto de remuneración sobre el precio de la prensa y revistas; y, tercero, derecho a devolución del papel invendido por parte del vendedor. Con estas tres premisas básicas e iniciales se configura una relación profesional de carácter mercantil entre distribuidores y vendedores. Ahora bien, el 22 de abril de 1972 el Ministerio de Trabajo dictó una Orden ministerial denominada normas reguladoras de los vendedores profesionales de prensa, que aunque puede considerarse prácticamente derogada tanto por la aprobación posterior de la Constitución como por el informe emitido por la Dirección General de Trabajo, de 20 de junio de 1978, que la considera nula, lo cierto es que a falta de una normativa clara que regule las relaciones entre distribuidores y vendedores de prensa, la norma de 22 de abril de 1972 sigue siendo utilizada, originando a los vendedores profesionales de prensa una serie de problemas, derivados precisamente de la relación contractual con el distribuidor.

¿Cuáles son estos problemas? Para llegar a comprender la situación de esta relación hay que partir del

hecho de que el distribuidor goza en su zona geográfica de una posición de dominio del mercado, no tiene competidor. El vendedor de prensa debe acudir irremediablemente a él para abastecerse de su fondo editorial. El distribuidor retribuye al vendedor de prensa con una comisión, que fue regulada por la Orden ministerial del año 1972 en función del número de habitantes de las poblaciones, fijándose una comisión inferior para poblaciones pequeñas. En su momento se entendió que acercar las publicaciones a estas poblaciones tenía un mayor coste y este se compensaba con la reducción de la comisión. Hoy en día se mantiene la estructura establecida en la orden de 1972 en cuanto a las comisiones, si bien el distribuidor, necesitando de mayores recursos, opta por rebajar la comisión al vendedor a través de diversos mecanismos, el más frecuente de los cuales es establecer un cobro semanal, que inicialmente se denominaba portes, pero que al darse cuenta de que fiscalmente no eran empresas transportistas, han sustituido por el de trabajos auxiliares. Al parecer, tales trabajos no existen y el concepto es engañoso y más parece el cobro de una cantidad que tiene por finalidad obtener mayores recursos y, por ende, rebajar la comisión.

Por otro lado, el no encontrarse formalizada en documento de ninguna clase la relación mercantil entre distribuidor y vendedor favorece que en cualquier momento y sin previo aviso las distribuidoras modifiquen las condiciones contractuales, encontrándose los vendedores con que de la noche a la mañana hay que domiciliar los pagos ante la amenaza de corte de servicio; se cambia el concepto de portes por el de trabajos auxiliares sin especificar en qué consisten estos; cambian la comisión de una determinada publicación; inician o modifican el importe de los trabajos auxiliares; cambian el número de ejemplares que se entregan al punto de venta, etcétera.

En los supuestos en los que se hace firmar el contrato, al parecer este no reúne las condiciones de seguridad jurídica. Se trata de un contrato de adhesión. El vendedor no tiene otra opción que firmarlo si quiere vender sus publicaciones, y en el mismo se impone la domiciliación bancaria y los servicios generales, sin concretarse si son opcionales o no y en qué consisten. Al iniciar la relación comercial, las empresas distribuidoras exigen a los vendedores la constitución de fianzas y en muchos casos se exige que sean constituidas en efectivo, en metálico, sin aceptar otros medios válidos en derecho, como podría ser el aval bancario, y en ocasiones los avales bancarios que se exigen fijan que el banco deberá pagar ante cualquier recibo presentado al cobro sin mediar acto jurídico ni previa firma del cliente. Esto crea gran inseguridad al vendedor, ya que el banco estará obligado a pagar cualquier recibo sin comprobar su realidad.

En cuanto a los cobros, es tradicional que el vendedor de prensa liquide a la distribuidora a través del repartidor. Esta forma de pago se suprime unilateralmente y sin previa consulta se sustituye por la domici-

liación bancaria. En ocasiones se exige este sistema de entrada sin que exista opción de ninguna clase y esto produce múltiples errores, ya que el repartidor recoge la devolución del punto de venta sin efectuar ningún tipo de comprobación, y en ocasiones la liquidación no coincide con el género que devuelve el punto de venta. Lo mismo sucede con la entrega del género, que en ocasiones se hace sin estar todavía el quiosco abierto, no estando presente el vendedor. En cuanto a los plazos de devolución, el distribuidor los reduce o los cambia sin previo aviso y, en ocasiones, estos cambios crean gran desconcierto y determinadas devoluciones son enviadas al punto de venta por el distribuidor al considerar que lo han sido fuera del plazo señalado al efecto.

En el tema de la suscripción, las empresas editoras optan por comercializar sus publicaciones a través de la red de puntos de venta y también mediante las suscripciones. Las empresas insertan las condiciones de la suscripción en las publicaciones y éstas, en su gran mayoría, son más beneficiosas que las que tienen reconocidas los propios vendedores, ya que se ha llegado a ofrecer hasta un 60 por ciento de descuento. Así, el suscriptor adquiere los primeros números en el quiosco o punto de venta y, a continuación, sigue la colección mediante suscripción, creando una pérdida de clientela al punto de venta.

Determinados distribuidores y editores establecen en sus ámbitos territoriales de actuación comisiones de venta diferenciadas sin ningún tipo de justificación; es decir, que se trata de condiciones desiguales para prestaciones idénticas, lo que no parece tener justificación alguna. También las empresas proceden a cortar el servicio al punto de venta y, en los casos de impago, puede suceder que el mismo se haya debido a un error de la entidad bancaria, y no sólo no se reconoce esa posibilidad, sino que para restablecer el servicio se exige el pago de elevados intereses y gastos.

En cuanto al suministro de ejemplares, las distribuidoras optan por suministrar productos editoriales contra la voluntad del vendedor, no permitiendo su devolución inmediata ni darse de baja de determinadas publicaciones. Se trata, por tanto, de una práctica contraria al Código de Comercio, que coloca al vendedor en una delicada situación económica.

Por último y para ir terminando con parte —que no con toda— de la exposición de la problemática planteada entre distribuidores y vendedores de prensa, hay que añadir que determinados distribuidores tienen su propia red de locales o quioscos. Estos se ven favorecidos en cuanto a los horarios de entrega de los periódicos y revistas, periodicidad y gama de publicaciones.

Estos, como SS.SS. comprenderán, son algunos de los problemas planteados en la relación entre empresa distribuidora o editora y vendedores de prensa. Es evidente al amparo de los hechos que esta relación debe ser regulada de alguna forma en función del interés social del servicio que se presta. Por ello, el Grupo Parlamentario Socialista presentó la proposición no de ley

para que se actualicen las normas reguladoras de los vendedores profesionales de prensa. Por cierto —y tengo que decirlo—, se presentó bastantes meses antes que la del Grupo Parlamentario Popular. También se han formulado enmiendas al texto presentado por el Grupo Parlamentario Popular, ya que dicho texto no marca límites en el tiempo. Propone un estudio y no lo fija en el tiempo, por lo que puede durar lo que dure, por ejemplo, una carrera universitaria con sus correspondientes repeticiones de curso; por supuesto, años, y esto se diluye en el tiempo. Dado que el Grupo Parlamentario Popular acaba de plantearnos una transaccional y que en esa transaccional está recogida la proposición no de ley presentada por el Grupo Parlamentario Socialista a esta Cámara, así como las enmiendas presentadas al texto del Grupo Popular, mi grupo no tiene ningún inconveniente y por supuesto que aceptará esa transaccional.

Muchas gracias. **(Aplausos.—Un señor diputado: ¡Muy bien!)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Beviá Pastor): Gracias, señora Varela.

Entiende la Presidencia, señora Varela, que a la hora de realizar la votación, atendiendo también a la intención del señor Gómez Darmendrail, se sustituiría la votación de la proposición no de ley del Grupo Popular, lo mismo que la del Grupo Parlamentario Socialista, por una única que tendría como contenido el texto presentado como transaccional.

A la proposición no de ley del Grupo Popular ha presentado asimismo una enmienda el Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió).

Para su defensa, tiene la palabra el señor Campuzano.

El señor **CAMPUZANO I CANADÈS**: Gracias, señor presidente. Voy a intervenir con brevedad y desde el escaño.

Los ponentes que han intervenido hasta ahora han explicado perfectamente cuáles son las circunstancias del sector que han motivado tanto al Grupo Popular como al Grupo Socialista a presentar estas dos proposiciones no de ley. Yo creo que todos coincidimos con el fondo de lo que se plantea. El sector de la distribución y venta de revistas y de periódicos padece desde hace tiempo una situación de conflictividad a la que es necesario encontrar algún tipo de solución. Se ha hecho referencia a las características especiales del sector de los distribuidores y de los vendedores, a los intereses contrapuestos entre unos y otros y a las peculiaridades del tipo de relación, a lo que añadimos la complejidad derivada de funcionar en su tiempo sobre la base de una normativa hoy claramente superada.

Estos días, preparando y recogiendo información en relación con estos problemas, se nos informaba por parte del Gobierno de Cataluña que en el marco catalán se había encontrado algún tipo de soluciones buscando el pacto entre las asociaciones representativas de los distribuidores y las de los vendedores, los quios-

queros. A juicio del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió), seguramente la solución tendrá que ir por ahí, es decir, buscar un marco de relaciones entre estos intereses contrapuestos, en el que se puedan encontrar soluciones a los problemas que se han enunciado. Desde este punto de vista, nos parecía especialmente oportuno, aun coincidiendo en el fondo con los dos textos presentados, el del Grupo Popular, porque marcaba la necesidad de que previamente a la modificación de la normativa se hiciera un estudio para acotar la complejidad del problema y que reflejara además las características que contienen el conjunto de enmiendas que ha presentado el Grupo Socialista y las nuestras, que pretendían incidir en dos conceptos: por un lado, las especiales características del sector, que lo hacen muy singular en el ámbito económico de nuestra sociedad, y, por otro, el hecho de que hoy también buena parte de las competencias en materia de comercios están asumidas por las comunidades autónomas.

Creo que la enmienda transaccional que ha propuesto el señor Gómez Darmendrail recoge perfectamente nuestras enmiendas y también algunas de las cuestiones de fondo que planteaba el Grupo Socialista, y de manera muy singular el hecho de que el Gobierno tenga un periodo límite para poder realizar este informe. Desde ese punto de vista, nosotros vamos a apoyar el texto transaccional que ofrecía el Grupo Popular. Nos parece importante que el Gobierno haga este estudio y que seamos capaces de detectar los problemas y, al mismo tiempo, de apuntar posibles soluciones a un tema que no es fácil, que es complejo y que, a nuestro entender, va a depender fundamentalmente de las propias partes.

Muchas gracias, señor presidente.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Beviá Pastor): Muchas gracias, señor Campuzano.

Por el Grupo Parlamentario Mixto, para defender la enmienda presentada, tiene la palabra el señor Rodríguez.

El señor **RODRÍGUEZ SÁNCHEZ**: Muchas gracias, señor presidente.

El Bloque Nacionalista Galego coincide con las apreciaciones y las valoraciones que la Asociación de vendedores profesionales de prensa, revista y publicaciones hace sobre el estado del sector. Por los diversos grupos parlamentarios se significaron ya algunas características, que nosotros pensamos que habría que centrar especialmente en cuestiones referidas al contrato del suministro del distribuidor al vendedor, en primer lugar, en cuanto a que no se encuentra expresado por escrito y los abusos a que conduce esta no expresión de carácter legal; en segundo lugar, habría que reincidir en el hecho de que las cantidades asignadas por los distribuidores lo sean unilateralmente y, por lo tanto, conforme a criterios que padecen muchísimas veces de falta de objetividad en ese momento preciso respecto del punto de venta, y, en tercer lugar, habría que seña-

lar el capricho de aumentar la carga de los albaranes, sobre todo en momentos cruciales del año, cuando hay pagas extraordinarias, haciendo cobros inflados pero devoluciones atrasadas, cuando no devoluciones que se significan prácticamente a través de compras de nuevas mercancías. Si a esto añadimos los ya mentados problemas con las fianzas, con el reparto o con el discriminador margen comercial, por no hablar de cuando se convierte a los vendedores profesionales en algo así como competidores propios, sirviendo de plataforma para suscripciones directas con los compradores, tenemos la descripción a la que antes se han referido todas sus señorías.

En cualquier caso, como Bloque Nacionalista Galego, en especial queremos llamar la atención sobre el hecho de que lo que el sector considera puntos de venta profesionales deberían estar regulados de otra manera, porque no cabe duda que el precio de venta al público y de compra al editor están fijados. Además, estamos asistiendo a una competencia desleal por parte de grandes supermercados, gasolineras y muchos otros tipos de comercios que no tienen como finalidad prioritaria vender prensa, lo cual lleva a la desaparición de muchos puntos de vendedores profesionales y afecta gravemente a un sector que demagógicamente muchas veces parece contar con la atención o con el lamento de grupos políticos, como es el caso del trabajador autónomo. Por darles un dato, en Galicia el 90 por ciento de los vendedores profesionales carece de ningún tipo de contrato por escrito, y el cien por cien asume el pago de los portes, por abusivos que sean, ante la falta de alternativas viables.

El Gobierno respondió por escrito a este diputado que, efectivamente, la normativa de 22 de abril de 1972 estaba derogada, pero que indudablemente servía de referencia a los agentes del mercado para regular sus relaciones comerciales. Y el Gobierno también dice ser consciente, en esta respuesta por escrito, de que existen problemas derivados de la dinámica del mercado y reconoce que las denuncias realizadas al Servicio de Defensa de la Competencia se han concretado en resoluciones sancionadoras firmes del Tribunal de Defensa de la Competencia. Por lo tanto, el análisis realizado del mercado de distribución y de venta indica que hay prácticas prohibidas y abuso de posición dominante, e incluso el Gobierno admite que no descarta realizar una normativa nueva, es decir, actualizar la existente para regular estas relaciones comerciales entre distribuidores y vendedores.

El motivo de nuestra enmienda entonces es que ya que el Gobierno tiene tal conciencia de la situación, que quede claro que el estudio habría que hacerlo en un plazo no superior a cuatro meses. Vemos con alegría que se ha aceptado la enmienda presentada por el Grupo Socialista del Congreso, aunque es más amplia en el tiempo. También sería conveniente que ese estudio tuviese como finalidad la elaboración de una reglamentación constitucional y completa del sector.

Aunque nos hubiese gustado una redacción más prescriptiva y más clara en el sentido de que todo desembocara en una nueva normativa, de todas maneras, como el texto transaccional mejora sensiblemente la propuesta del Grupo Popular, por supuesto que votaremos afirmativamente.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Beviá Pastor): Gracias, señor Rodríguez.

¿Grupos parlamentarios que no hubieran intervenido en el debate y que quisieran fijar su posición? **(Pausa.)**

Por el Grupo Federal de Izquierda Unida, tiene la palabra la señora Aramburu.

La señora **ARAMBURU DEL RÍO**: La proposición no de ley que debatimos hoy en la Cámara con motivo de las relaciones entre distribuidores y vendedores de prensa, que entre otras cuestiones originó la huelga de quiosqueros —llamada así mediáticamente— y que fue sostenida mientras pudieron durante los meses del verano pasado, entre otros lugares en Sevilla, refleja un conflicto que tiene su origen en la indefensión de los trabajadores, en este caso de la venta de prensa, dadas las lagunas y la confusión normativa que posibilita interpretaciones no sólo diferenciadas, sino confrontadas, lo que motiva el desamparo del gremio.

En sus orígenes, como ustedes saben, los autores no sólo eran escribientes sino también publicadores de sus informaciones, y el posterior volumen que fue adquiriendo el interés por la noticia hizo que los grupos editores necesitaran articular nuevos mecanismos para la distribución y venta de los ejemplares a fin de abastecer un amplio mercado, lo que fue perfilando el actual oficio. Posteriormente, ya lo saben ustedes, ya en España, el entonces Ministerio de Trabajo improvisó unas normas reguladoras de los vendedores profesionales de prensa, que datan del 22 de abril de 1972 y que pretendían armonizar un ejercicio no similar en aquellos tiempos a otros oficios. Aquella orden, como ustedes conocen, ha sido derogada de hecho, de facto, además de en los capítulos a los que hemos aludido en otras ocasiones, al completo en el capítulo IV, en la medida en que contemplaba negativamente el libre derecho de sindicación consagrado en la Constitución en el artículo 28, como ustedes saben. Igualmente está superada por no conferir en sí misma ningún ordenamiento jurídico de relación alguna o similar que vincule o garantice una norma en las relaciones de trabajo. Además, señorías, conocido es el texto emitido por la Dirección General de Trabajo el 20 de junio de 1978, que declara nula la mencionada orden, y ya saben ustedes que el mismo Tribunal de Defensa de la Competencia comparte el criterio sobre la no validez de la misma.

El problema es que el único documento percha, del que se cuelga el conjunto del sector, es el referido, por lo que ambas partes lo semirreconocen, pero lo interpretan de forma diferenciada, teniendo que considerar uno de los elementos más relevantes la fijación de los porcentajes. Así lo he interpretado en mis conversacio-

nes con los correspondientes quiosqueros. Para los vendedores de prensa, ustedes saben que se sitúa el 25 por ciento para las revistas nacionales en poblaciones de más de medio millón de habitantes y que en aplicación de esa norma se está quebrando en la mayoría del país el principio de igualdad estableciendo cantidades inferiores a la fijada, con lo cual se generan categorías desiguales en un mismo sector y por un mismo trabajo. Además, señorías, aparecen en el escenario artifices del engranaje que revelan la existencia de monopolios, como es el caso de DistriSur y de PubliSevilla, que dan al traste con una planificación y una regulación justa del mercado, y esto, unido al caos normativo, provoca un daño económico y profesional a un sector como son los vendedores de prensa, cuya función es eminentemente social y sin cuyo trabajo los ciudadanos estaríamos más desinformados y más desprotegidos.

En este sentido, señorías, culmino con mucha brevedad que urge que esta Cámara inste al Gobierno para que se corresponsabilice con el sector y actúe con urgencia en la adaptación de las normas reguladoras de vendedores de prensa con el escrupuloso marco de la Constitución como norma vigente. Por lo tanto, vamos a votar a favor con la enmienda transaccional incluida.

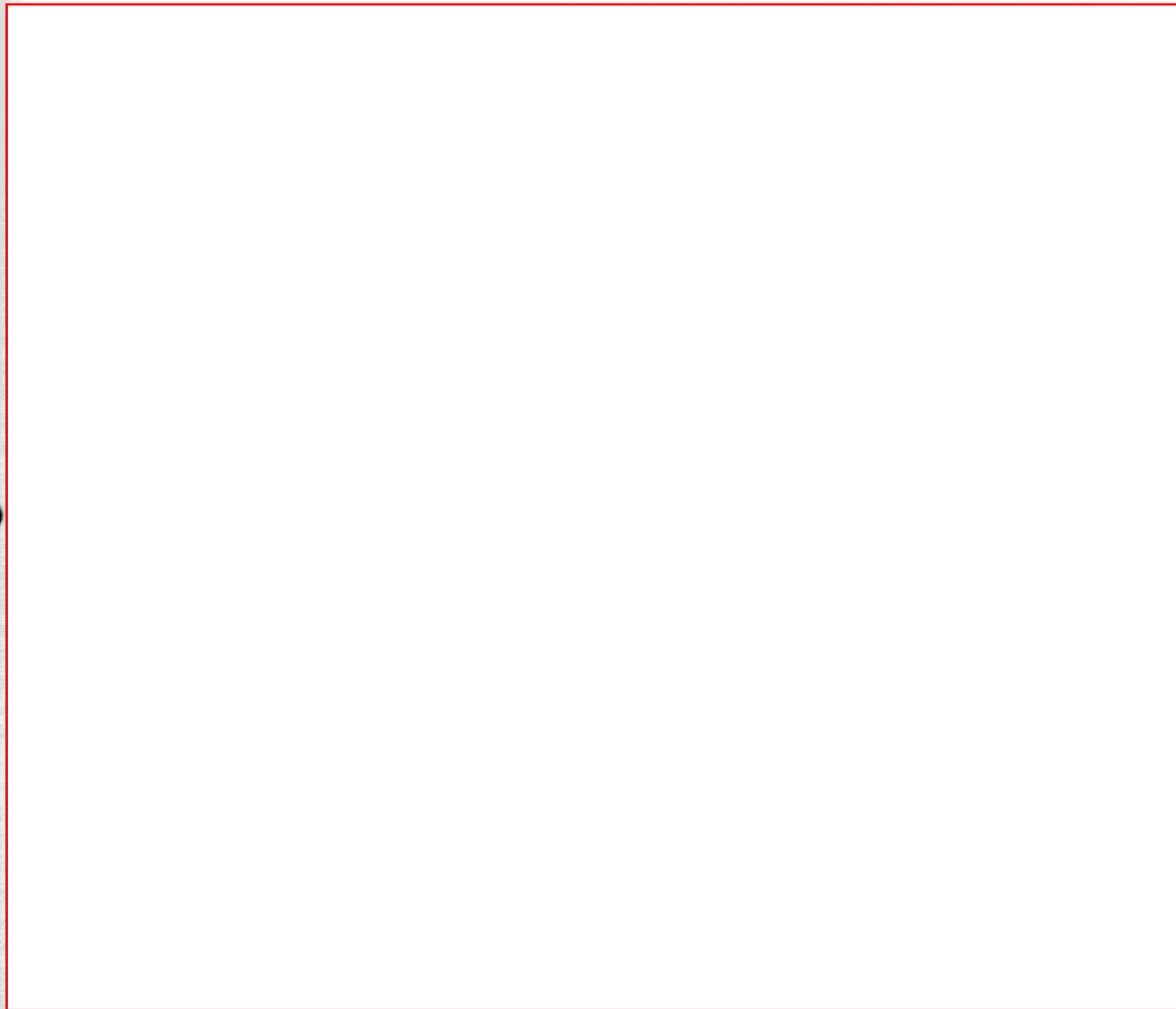
Nada más y muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Beviá Pastor): Gracias, señora Aramburu.

Para que quede definitivamente claro, el texto que va a ser sometido a votación, en lugar de la iniciativa del Grupo Popular que figura como proposición no de ley en el apartado tercero y de la iniciativa del Grupo Socialista que figura con el número cuarto, es el texto transaccional que el señor Gómez Darmendrail ha pasado a la Presidencia y que ha sido distribuido entre todos los portavoces.

— **DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO, RELATIVA AL CONTENIDO DE UN PROGRAMA ESTRATÉGICO RELATIVO A SUELOS PÚBLICOS (Número de expediente 161/000160).**

TEXTO ELIMINADO POR CORRESPONDER A OTRO ASUNTO



acabo de esbozar



Vamos a proceder a la votación. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.)**

El señor **PRESIDENTE:** Señorías, vamos a proceder a las votaciones correspondientes a las proposiciones no de ley que se han debatido.

Comenzamos por someter a votación la transaccional propuesta por el Grupo Parlamentario Popular a las dos primeras proposiciones no de ley, relativas a distribuidores y vendedores de prensa.

Comienza la votación. **(Pausa.)**

Efectuada la votación, dio el siguiente resultado: votos emitidos, 311; a favor, 311.

El señor **PRESIDENTE:** Todos los votos son favorables a la transaccional, que queda así aprobada por unanimidad del Pleno.

Pasamos a la votación de la proposición no de ley del Grupo Socialista, relativa al contenido de un programa estratégico relativo a suelos públicos, en la que