

Vendedores de prensa piden negociar las condiciones con la nueva distribuidora DIMA

Escrito por AVECOMA

Martes 01 de Febrero de 2011 13:33



DIMA comenzó sus operaciones en Julio de 2009 y en ella se han integrado cuatro sociedades distribuidoras de publicaciones periódicas en la Comunidad de Madrid: Comercial de Prensa Siglo XXI S.A. (SIGLO XXI), Distribución de Prensa por Rutas, S.L. (DISTRIRUTAS), Gelesa Gestión Logística, S.L.U. (GELESA) y Logintegral 2000, S.A.U. (LOGINTEGRAL). La operación de concentración fue autorizada en segunda fase con compromisos mediante Resolución del Consejo de fecha 10 de junio de 2009, en el marco del expediente C/0119/08. [Ver fichero de la resolución](#)

El capital de DIMA se distribuye entre los socios en las siguientes proporciones: Red Prensa, S.L.U. del Grupo Prisa (33,66%), LOGINTEGRAL 2000, S.A. del Grupo Unidad Editorial (28,71%), Compañía de Distribución Integral de Publicaciones Logista S.L. (Grupo Logista y Editorial Planeta) (20,00%), Distribuciones Comecosa S.L.U. del Grupo Vocento (16,13%) y Summa Servicios 21 S.L. del Grupo Godó (1,5%).

Poco a poco los vendedores de prensa de la Comunidad de Madrid vamos notando los cambios que se van produciendo en la unificación de estas cuatro compañías.

Primero fue la centralización en un mismo domicilio de los departamentos comerciales y de atención al cliente. Están negociando con los repartidores la reestructuración de las rutas de reparto. Han empezado a comunicar a algunos puntos de venta los compromisos adquiridos ante la CNC.

Ante esta situación numerosos vendedores, siguiendo la recomendación de AVECOMA, han enviado un BUROFAX a DIMA, pidiendo negociar las condiciones económicas y operativas que

Vendedores de prensa piden negociar las condiciones con la nueva distribuidora DIMA

Escrito por AVECOMA

Martes 01 de Febrero de 2011 13:33

se puedan establecer con la unificación operativa. También proponen que las condiciones y procedimientos que se acuerden queden reflejadas en un contrato escrito para el mejor cumplimiento de lo acordado. En dicho contrato debe figurar como mínimo, además de las condiciones económicas, los plazos de facturación, devolución y reclamación, así como la actualización de avales, etc. Si desea ver el modelo de escrito enviado:

D. _____

C/. _____

POBLACION _____ C.P. _____

CODIGO GELESA _____

DIMA

A/A D. Jose María Loinaz

En _____ a _____ de _____ de 2011

Vendedores de prensa piden negociar las condiciones con la nueva distribuidora DIMA

Escrito por AVECOMA

Martes 01 de Febrero de 2011 13:33

Muy Sr mío:

Tengo conocimiento de que la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) ha autorizado la operación de concentración entre Comercial de Prensa Siglo XXI, S.A. (SIGLO XXI), Distribución de Prensa por Rutas, S.L. (DistriRutas), Gelesa Gestión Logística, S.L.U. (GELESA) y Logintegral 2000, S.A.U (LOGINTEGRAL), con la entidad DIMA DISTRIBUCION INTEGRAL, S.L. (DIMA), operación que la CNC subordinó a la ejecución de determinados compromisos.

Dado que las condiciones comerciales y operativas que mantengo en la actualidad con cada una de las compañías afectadas por la concentración no son homogéneas, es previsible que se puedan producir cambios en la operativa que reduzcan la calidad del servicio que recibo y cambios también en las condiciones comerciales y económicas.

Es por lo que les emplazo a negociar la armonización de las citadas condiciones al objeto de que los procedimientos administrativos y logísticos se racionalicen en beneficio de ambas partes.

Vendedores de prensa piden negociar las condiciones con la nueva distribuidora DIMA

Escrito por AVECOMA

Martes 01 de Febrero de 2011 13:33

Para ello les propongo que las condiciones y procedimientos que acordemos queden reflejadas en un contrato escrito para el mejor cumplimiento de lo acordado. En dicho contrato debe figurar como mínimo, además de las condiciones económicas, los plazos de facturación, devolución y reclamación, la actualización de los avales etc...

Por todo lo anterior les comunico que no aceptaré ninguna modificación unilateral de las condiciones económicas y operativas que no haya aceptado expresamente.

Un saludo.

FDO: _____