

## VENDEDORES DE PRENSA PIDEN A DIMA NEGOCIAR LAS CONDICIONES, ANTES DE REALIZAR CAMBIOS

Paso a paso, poco a poco, Dima va avanzando en el proceso de fusión. Después de los titubeos iniciales han unificado el área de atención al cliente y el departamento comercial. Están negociando con los repartidores y tomarán medidas de ajuste que nos afectarán. ¿y los vendedores, qué vamos a hacer?.

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 en nuestra web: [NORMATIVAS](#)



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 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 avals, etc.

Si desea ver el modelo de escrito enviado: [ESCRITO DIMA](#)

**Asociación de Vendedores de Prensa (AVECOMA)**

C/San Antonio Nº2 Móstoles

Teléfono y Fax: 916148869

Email: [avecomaprensa@gmail.com](mailto:avecomaprensa@gmail.com)

Para más información visite nuestra WEB: [www.avecoma.es](http://www.avecoma.es)