

# editorial

## Una sentencia histórica

Lo ha dicho un juez en una sentencia que pasará a formar parte de la historia de la profesión. A veces, hasta las cosas más evidentes debe dictarlas un juez para que queden escritas, negro sobre blanco, y no haya ninguna duda. O para que las dudas encuentren a partir de entonces un terreno menos propicio para crecer y desarrollarse como enredaderas.

Porque era de cajón, pero -como dice el abogado **Javier Soto**, entrevistado en este número- las relaciones entre distribuidora y quiosco no están suficientemente reguladas: *“Hay una ausencia de cláusulas expresas entre las partes que no ayudan a regular de forma clara la situación, por eso es tan útil esta sentencia.”*

¿No sabíamos que cuando registramos una mercancía en el albarán de devolución y se la entregamos al repartidor la obligación de cuidarla es suya y de la empresa para la que trabaja? Parece estar muy claro, pero hacía falta que un juez dijera que el transporte, del que se encarga la distribuidora, es -efectivamente- responsabilidad de ésta.

Gracias a la sentencia la acción ha quedado equiparada a otras actuaciones muy comunes en la vida diaria que sí están suficientemente reguladas. (Nadie se imagina entregar a un mensajero un paquete y que la empresa nos diga unos días después que no ha entrado en su almacén. Ya cuidarán uno y otra de hacer bien su tarea, por la cuenta que les trae a ambos, pero, incluso en el poco probable caso de pérdida, la empresa buscará la causa del error y pedirá las disculpas necesarias antes de resarcirnos del daño)

Lo peor de esta sentencia -O lo mejor, según se mire- es que ha puesto en evidencia una acumulación de errores que no dejan en muy buen lugar, precisamente, a la distribuidora:

Primero, el envío de mercancía cuando el quiosco ha avisado del cierre. Después, la pretensión de cobrarla a los cinco días, en vez de a los ciento veinte, como corresponde a los productos *atípicos*. Y luego, *el triple salto mortal*:

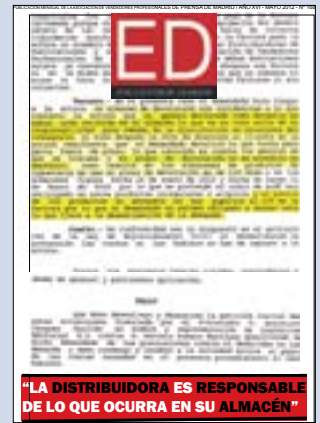
El consabido *“No recepcionado en nuestro almacén”*, que primero niega la devolución hecha por el cliente y se convierte luego en error -no diremos, en absoluto, mentira- delante del juez -*“Sí estaba; en parte, pero fuera de plazo”*- para llegar a un nuevo error; porque una mercancía a cobrar en ciento veinte días, que se ha tenido que recepcionar con el mismo albarán de incidencias que la distribuidora pretendió ignorar, no pudo estar fuera de plazo.

Y porque además, como hace ver el juez, citando los acuerdos entre la Asociación de Vendedores Profesionales de Prensa de Madrid y la Asociación de Empresas Distribuidoras de Publicaciones, el precio de los productos no abonados sobrepasa el diez por ciento del total de la factura, por lo cual el cliente siempre habría estado en su derecho de no pagar hasta que se aclarara el equívoco.

Imposible acumular más desatinos. O no tan imposible. Porque a todo esto se une una circunstancia más; el desafortunado tono de bravata, con el que la distribuidora pretende zanjar la cuestión, sin haber entrado a comprobar ni siquiera el más mínimo detalle, con un poco de rigor: *“¡Ya tendrá Vd. noticias del servicio jurídico de Gelesa!”*. Como en las películas... de terror.

Afortunadamente, **Antonio Romero** -del que ofrecemos entrevista en el interior- no se ha echado atrás, como podría haber ocurrido, ante el miedo a un corte de suministro, o al coste de su defensa, y han sido los tribunales los que han puesto en evidencia que en Gelesa pueden acumularse todos estos errores en una sola persona y con un mismo asunto.

La pregunta, ahora, es... ¿Cuántos errores, cuántos asuntos? 📰



Portada: © Abba

## sumario

NÚMERO 168

AÑO XVI

Mayo 2012

### 3. Editorial

### 4. La opinión del sector

### 6. Entrevista

El juez da la razón a Antonio Romero

### 10. Entrevista

Javier Soto: “Una sentencia claramente positiva”

### 12. El Aguijón

La seriedad, un valor a la baja

### 14. En busca del Quiosco C. P. 28029 (1ª parte)

### 18. Los libros del mes

### 20. Desencuentros de a diario ¡Que se los lleve yo misma hasta Getafe!

### 22. Reportaje.

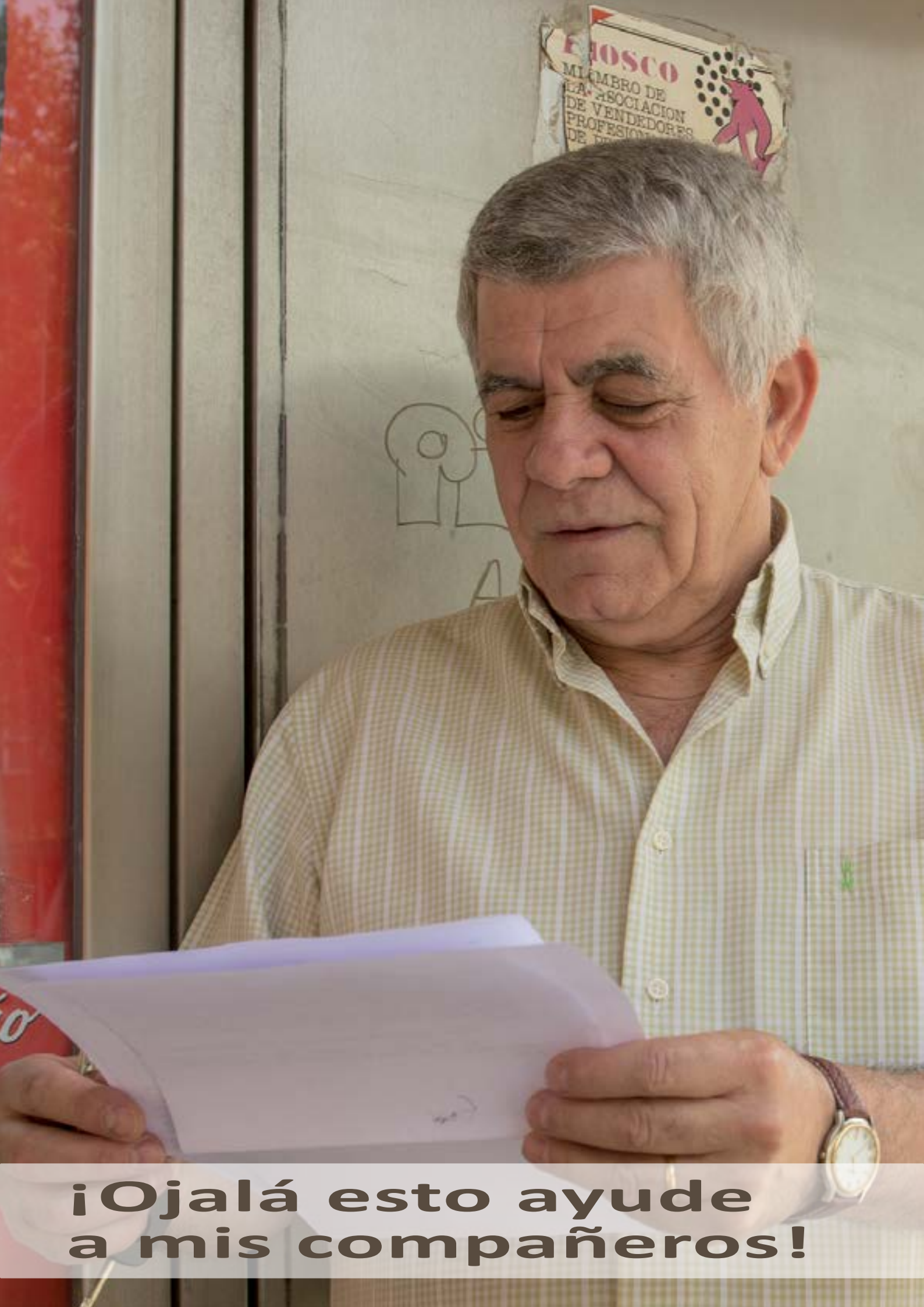
Premiados con un viaje a la Riviera Maya

### 24. Pedestal y Papelera

### 26. Noticias

### 28. Vamos al teatro

### 30. Una sonrisa



**¡Ojalá esto ayude  
a mis compañeros!**

El juez da la razón a Antonio Romero, demandado por GELESA:

**“La distribuidora se encarga del transporte; ella es responsable de lo que ocurra en su almacén”**

Han pasado casi dos años -los mismos que lleva jubilado- desde el día en que Antonio oyó aquello de que *“Tendrá Vd. noticias del servicio jurídico de Gelesa”*.

Sí que las tuvo. La distribuidora le reclamó por vía judicial una factura de casi quinientos euros con la que él ya dijo en su momento no estar conforme.

Al cabo de unos meses el juzgado le transmitió el requerimiento. Tenía veinte días para pagar.

Eso, o exponer ante la Justicia sus razones para no hacerlo.

Optó por lo último. Porque no es de los que se amedrentan fácilmente y porque, además, estaba muy indignado por el trato recibido: *“No se puede someter a nadie de esa manera y menos a un cliente. Las amenazas, lo único que consiguieron fue enfadarme aún más”*.

Tras el juicio, recién celebrado, la sentencia, que no admite recurso, le da a él la razón y obli-

ga a pagar las costas a Gestión Logística Editorial S. L. (GELESA)

Cuando Antonio Romero Martínez mira el documento donde el juez expone sus razones, esboza una ligera sonrisa y dice, con mucho aplomo, que ojalá esto sirva para mejorar la profesión. Que ni se siente *“victorioso”* ni necesita hacérselo ver a la parte contraria. Que lo único que él quería era exponer *“donde hiciera falta”* sus argumentos y demostrar que *“con amenazas no se le quita la razón a nadie”*.

## ¿Satisfecho de haber ganado la partida?

Mucho, pero no por *“ganar”*. Yo no lo diría así, porque tampoco me siento vencedor de nada. Lo que creo es que la justicia ha hecho su trabajo y ha resuelto la situación.

## A favor de Antonio Romero...

A favor del quiosco. Eso es lo que me tiene verdaderamente satisfecho... Hombre... Por supuesto que me dio una enorme alegría la llamada de la abogada, diciendo que habíamos ganado. Estaba en casa con Pepi, mi mujer, y los dos nos pusimos contentísimos, claro.

Luego llamó Enrique, el presidente de la Asociación. Él fue quien me dio a conocer la sentencia y me explicó todos los detalles con más detenimiento.

Tengo que decir que se ha portado muy bien; ha estado pendiente de todo el proceso, ha participado incluso en él y me ha dado ánimos en cada momento. Esas cosas se agradecen mucho.

Lo que quería decir con lo de que la sentencia es *“a favor del quiosco”* es que es que hay algo mucho más importante que esa satisfacción personal mía, y es lo que sentí también como parte de un colectivo en el que he estado casi veinte años. Quizá con esto se puedan mejorar, aunque solo sea un poco, las condiciones de trabajo.

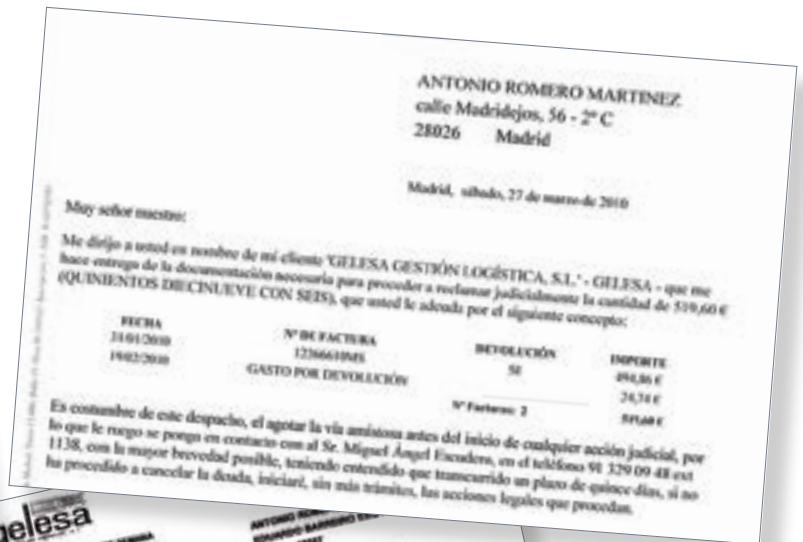
## ¿A golpe de sentencias judiciales?

Ojalá que no. Ese no es el camino, desde luego. Pero si no hay otro, como ha sido mi caso... pues a base de sentencias judiciales. Y que conste que yo no demandé a nadie. Lo único que hice fue defenderme.

Afortunadamente el juez falló a mi favor y eso, como digo, creo que es bueno para todos.

**Al menos, la sentencia lo dice bien claro como para que a partir de ahora cambien en algo las cosas. ¿Tú crees que después de esto se seguirá utilizando con tanta frecuencia el *“no recepcionado en el almacén”*?**





Pues no lo sé, pero lo que ha quedado patente es que utilizar ese argumento por sistema, como se venía haciendo, para zanjar algunas de las reclamaciones, aunque estuvieran bien documentadas, no puede parecer ya tan oportuno, ni tan justo, después de lo que ha dicho el juez.

### En tu caso se han unido varios errores.

Sí. Ese es uno de ellos, pero hay otros, como no respetar el acuerdo que obliga a revisar las facturas cuando el importe de los productos no abonados supera el diez por ciento... O el hecho de poner la fecha de cobro antes del tiempo establecido para ello... En esta ocasión se adelantaron ciento quince días. ¡Claro, así dijeron luego delante del juez que parte de mi devolución estaba fuera de plazo!

### Pero eso no fue lo que te respondieron cuando reclamaste por primera vez.

No; me dijeron que no había entrado en el almacén nada, pero, luego en el juicio dijeron que sí, que sí estaba todo, pero que parte de ello había entrado fuera de plazo.

Y tampoco eso era verdad, porque, como digo, no habían pasado los ciento veinte días de que disponemos para devolver los atípicos.

### ¿Cómo empezó todo esto?

Hace dos años, dos días antes de cerrar el quiosco me llegan un montón de atípicos de Gelesa; Gormitis, balones de Kaká...

### ¿La distribuidora no estaba informada de que cerrabas?

Claro que se lo había comunicado, pero, no sé por qué razón, no lo tuvo en cuenta. Un error de organización, supongo.

### Eso ocurría el veintiséis de enero del dos mil diez.

Sí. Ese albarán tiene además la fecha de cobro cinco días después; el treinta y uno de enero.

### Tú les llamas para explicarles que se han equivocado...

No; sigo los cauces habituales; justamente para que no haya ningún problema y porque esa es la manera establecida para hacerlo.

Hago la devolución y les mando una fotocopia del albarán corregido y subrayado, en donde figura todo muy claro, para que lo modifiquen y me hagan el abono correspondiente. Les digo también que me lo pasen al domicilio, porque he cerrado ya el quiosco.

Lo que ocurre después es que no me hacen ni caso. Insisto en que revisen el error. Porque yo no me niego a pagar en ningún momento; lo único que quiero es que no me cobren de más...

Como respuesta lo único que recibo es una amenaza, en un tono desafiante que no sé por qué me hace recordar a mí al de los cuatros aquellos de las películas del Oeste. Que "ya tendré contestación del servicio jurídico de Gelesa", dicen.



*“Pido que corrijan la factura y lo que recibo como respuesta, tras varios intentos, es que ‘ya tendré contestación del servicio jurídico de Gelesa’. ¿No es para indignarse?”*

### ¿Te asustaste?

Pues no, sinceramente. No me asusto yo tan fácil, de verdad. Lo que sentí fue una indignación total. Pensé, *“mira a mí no me roban de una manera tan descarada y mucho menos con amenazas”*. Porque sabía que tenía razón más que de sobra. Así que le contesté con rabia: *“Pues en los juzgados nos veremos, que doctores tiene la iglesia”*.

**La ventaja es que ya te jubilabas. Si te hubieran amenazado con un corte de servicio quizá habrías reaccionado de otra forma.**

No, no lo creo -dice con firmeza- Antes de ser quiosquero trabajé veintiséis años en una empresa alemana, que cerró poco después de la retirada del muro de Berlín. Yo formaba parte del Comité de Empresa.

**Entonces a plantar cara ya estás acostumbrado...**

Bueno, más bien a escuchar, a negociar y a buscar soluciones de manera organizada y razonable. Eso siempre, antes de llegar al enfrentamiento, que es una posibilidad más, por supuesto, pero sólo cuando se han agotado las otras.

**Tampoco es la primera vez que vas a juicio con una distribuidora**

En realidad, nunca hemos llegado hasta el final, pero tuvimos dos enfrentamientos fuertes, cuando mi mujer llevaba el punto de venta del ministerio de Fomento. Uno de ellos fue a costa de los gratuitos y otro, con siglo XXI, también por un tema relacionado, precisamente con las faltas en las devoluciones. Ese me fastidió aún más, porque estaba por en medio una de mis hijas y se llevó un buen disgusto.

**¿Cómo te llevas con los repartidores?**

Me llevaba -dice echando una mano hacia atrás y sonriendo a su mujer- que nosotros ya estamos jubilados.

Siempre he trabajado muy bien con ellos. Además,

creo que he tenido los mejores de todo Madrid. Se han portado siempre de lujo y han tenido detalles, hasta el último día, muy de agradecer. Por eso sigo manteniendo algo de contacto, que me gustaría no perder, pero no como repartidores; ahora, ya, como amigos.

**Volviendo al relato; una vez oído que te van a demandar te pones en marcha para preparar tu defensa.**

Sí. Lo cuento en la Asociación y son ellos los que me ponen en contacto con el gabinete jurídico, que es quien diseña la estrategia.

Más o menos un año y medio después de que ocurriera lo que acabo de contar me llega una notificación del juzgado para que pague cuatrocientos noventa y cuatro con ochenta y seis euros. Me dan veinte días para pagar o para que explique en el Juzgado las razones por las que no quiero hacerlo. Las presento y entonces me citan a un juicio verbal, al que asiste también la representante de GELESA.

Lo que sigue ya lo sabemos; varios errores de distinto tipo, por parte de la distribuidora -incluida una afirmación que no concuerda con la anterior- Y a esperar el fallo del juez, del que me entero por Esther, la abogada, que se pone tan contenta como yo; *“¿Antonio?. ¡Que hemos ganado!”*

**Y por goleada, está claro. Ahora a celebrarlo y a descansar. ¿Echas de menos el quiosco?**

Pues mira, mi mujer y yo estamos disfrutando como nunca lo hemos podido hacer, de tiempo libre para estar sin prisas con los hijos y con los nietos. Y wnos gusta, porque tenemos una gran familia...

Ahora monto en bici para mantenerme en forma, paseo, juego al mus con los amigos, pero no voy a decir que no eche de menos el quiosco; noto que me faltan los clientes, que también eran ya mis amigos.

Que lo de que el quiosco es un punto de encuentro no es mentira; ¡Resulta que es verdad hasta para el quiosquero! 📺



## Javier Soto, abogado:

*“Una sentencia claramente positiva, que reconoce los acuerdos entre asociaciones, fija la responsabilidad de la distribuidora en la devolución e interpreta sus relaciones con el quiosco.”*

Javier Soto pertenece al despacho de abogados COLUMBA IUS, que asesora a la AVPPM en asuntos jurídicos. Desde él se ha llevado la defensa del asociado Antonio Romero Martínez, a quien el juez ha dado la razón, tras haber sido demandado por la distribuidora GELESA. Le pedimos que haga una valoración de esta sentencia.

### ¿Estamos ante una sentencia histórica?

Suena muy trascendente, pero sí. Si por histórica se entiende la primera de este tipo de la que se tiene constancia en Madrid, sí.

### ¿Importante?

Sin duda; un éxito. Yo diría que es especialmente positiva a la hora de interpretar las relaciones entre los distribuidores y los vendedores de prensa, porque en ella se destaca algo que puede evitar muchos problemas a partir de ahora y es que si el género declarado como devuelto no es recibido en el almacén, esto es responsabilidad de la distribuidora, puesto que es ella la que se encarga de su transporte desde que es entregado en el quiosco hasta que llega a sus instalaciones.

**Si en el camino, o allí mismo se pierde, parece lógico que no sea el quiosquero el que deba responder del funcionamiento de una empresa que no es la suya.**

Así lo ha considerado el juez.

### ¿Están suficientemente reguladas las relaciones entre distribuidora y quiosco?

No lo suficiente. Hay una ausencia de cláusulas expresas entre las partes que no ayudan a regular de forma clara la situación, por eso es tan útil esta sentencia.

Cuando no hay una buena regulación, lo que se hace es interpretar. Ahí es donde se producen los abusos en la distribución, al amparo precisamente de esa ausencia.

### Volvemos al fallo del juez. ¿No es sorprendente la cantidad de errores que deja de manifiesto?

Eso confirma lo que decimos, porque aunque parezca extraño, se producen con demasiada frecuencia, por lo que dicen los asociados.

Aquí ha habido, primero, un *“no recepcionado en el almacén”*, que es lo primero que se le dice por carta a mi cliente, cuando éste reclama la corrección de la factura.

Después, en el juicio, se manifiesta otra cosa: que sí ha habido recepción, pero *“fuera de plazo”*.

...Y tampoco resultó ser cierto, porque para que lo fuera tendrían que haber pasado ciento veinte días, al tratarse de *“productos irregulares”*, según los acuerdos sobre la materia, cosa que no ocurrió en el caso que nos ocupa.

Además, hay algo que tampoco se respeta desde el principio y es el convenio en virtud del cual *“no se abonará una factura, antes de subsanar su posible error, cuando éste supere en más del diez por ciento el total.”* La distribuidora podría haber liquidado la parte de la



factura que no era objeto de discusión. Frente a ello prefirió demandar con el resultado que obra en autos.

## Todo esto es lo que queda reconocido en la sentencia

Sí. En ella se refleja otro aspecto importante, junto con el que ya hemos señalado al principio, y es el reconocimiento por parte del juez de los acuerdos entre la Asociación de Vendedores Profesionales de Prensa de Madrid y la Asociación de Empresas Distribuidoras de Publicaciones. En ellos se basa, precisamente, para fallar a favor del asociado.

## ¿Servirá esta resolución para evitar en algo los conflictos con las distribuidoras?

Entiendo que debiera servir. No digo que no vaya a haber más problemas de este tipo, y de otros, porque esto ha sido como ganar una batalla grande, dentro de una guerra mucho más grande... Pero en algo hemos avanzado.

## ¿Qué puede hacer el vendedor para mejorar su situación en este sentido?

Creo que el vendedor, en general, cumple bastante bien en la parte que le toca, que hace bien las cosas. Desde luego, yo no sé de muchos abusos por su parte. Así que lo que yo le aconsejaría es que de cara a una reclamación actuara siempre pensando en que cualquier error o irregularidad debe demostrarse.

Por eso, si comunica algo con lo que no está de acuerdo a la distribuidora, debe guardar el justificante y todos los papeles que tengan que ver con ello. Hay que tener muy presente que lo dicho mediante llamada telefónica no sirve de prueba ante nadie. Y lo digo porque continuamente estoy viendo actuaciones de este tipo.

Además, si en un primer intento no resuelve su problema, debe ponerse en contacto con la Asociación, porque ésta es la encargada de hacer la labor de mediación. De hecho, lo está haciendo continuamente, y con un porcentaje de éxito alto. 📌



\*CELESA plantea un juicio monitorio (rápido y práctico, sin abogados) contra A. Romero. Le reclama el pago de una factura en 20 días.

\*El demandado pide defenderse en juicio verbal.

\*\*\*\*\*

\*En el juicio, éste dice que no paga porque la liquidación de la factura no es correcta.

\*El juez le da la razón en la sentencia; el convenio entre AVPPM y ANDP prevé no hacerlo si hay un error de más de un 10%, hasta que éste no se subsane.

\*Y le vuelve a dar la razón, de nuevo, cuando afirma que si la distribuidora NO RECIBIÓ EL GÉNERO EN SU ALMACÉN, ES SU RESPONSABILIDAD, porque ella es la que CONTROLA EL TRANSPORTE.

\*GELESA se desdice en el juicio: SÍ HA RECIBIDO LA MERCANCÍA, pero "fuera de plazo".

\*El juez considera que "ESTO NO SE ACREDITA EN ABSOLUTO" porque no se ha respetado el plazo de devolución de 120 días "Por lo que se pretende el cobro de modo muy anticipado."

\*\*\*\*\*

\*Queda desestimada la demanda y se condena a Gelesa "al pago de las costas, si las hubiere".