

LEY 7/2006, DE 9 NOVIEMBRE. EXTIENDE EL RÉGIMEN DE LA LICENCIA COMERCIAL ESPECÍFICA A LA IMPLANTACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES DE DESCUENTO DURO.

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

El desarrollo de la actividad comercial y el dinamismo que expresa la distribución minorista ha dado lugar a la aparición de nuevos formatos que basan sus políticas de expansión territorial en estrategias comerciales extremas, habitualmente desconectadas de los sectores económicos integrados en las áreas geográficas donde se implantan. A este tipo de estrategias obedecen los denominados establecimientos de descuento duro, que tienen en el precio su único referente, gracias a la negociación a gran escala sobre surtidos muy cortos, normalmente a través de centrales de compras internacionales.

La implantación de establecimientos comerciales acogidos a dicho formato tiene, independientemente de su tamaño, un efecto directo no sólo sobre el comercio preestablecido en el territorio donde se lleva a cabo la implantación, sino también sobre la actividad de otros operadores estrechamente ligados a su desarrollo endógeno.

Desde otro prisma, este tipo de establecimientos contribuyen, en razón de su oferta, a contener los precios de los productos de gran consumo en unos niveles ajustados. Al objeto de conciliar los intereses generales, conviene establecer unas bases mínimas para regular la penetración de este formato, garantizando, además, su implantación de una manera ordenada y gradual.

Constituye la norma habilitante de la presente Ley el artículo 7.1.33 del Estatuto de Autonomía de Extremadura que atribuye a esta Comunidad Autónoma competencia exclusiva en materia de comercio interior.

Por su parte, el artículo 6.2 de la Ley 3/2002, de 9 de mayo, de Comercio de la Comunidad Autónoma de Extremadura establece que «la Junta de Extremadura podrá someter a autorización administrativa otros supuestos relacionados con la actividad comercial, oído el Consejo de Comercio de Extremadura».

En dicha Ley ya se recoge un procedimiento de autorización administrativa para los grandes establecimientos comerciales, la licencia comercial específica, en el que se lleva a cabo un análisis del efecto que estas implantaciones producen en la estructura comercial y en los niveles de precios y servicios de las áreas geográficas y sectores afectados. Por tanto, se considera conveniente extender este procedimiento de autorización administrativa previo a la implantación de los establecimientos de descuento duro.

Artículo único. Extensión del régimen de licencia comercial específica.

1. Se considerarán establecimientos de descuento duro aquellos establecimientos que operen bajo una misma enseña comercial, ya sean propios o franquiciados, y en donde se oferten, en régimen de autoservicio, productos de alimentación y, en su caso, otros

de uso cotidiano, de alta rotación y consumo generalizado, reuniendo las siguientes características:

a. Que el número de referencias con la marca del distribuidor integradas en el surtido global a comercializar sea de más del 40%. Se considerará también como marcas del distribuidor, la cedida por el fabricante o comercializadas en exclusiva para el distribuidor.

b. Que el número de referencias de la oferta total del establecimiento sea inferior a tres mil.

2. Los establecimientos de descuento duro que proyecten implantarse en la Comunidad Autónoma de Extremadura y dispongan de una superficie de venta igual o superior a 300 m², sin superar los límites señalados en el artículo 35.4 de la Ley 3/2002, de 9 de mayo, de Comercio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, deberán obtener la licencia comercial específica prevista en el Capítulo II del Título II de la citada Ley. La obtención deberá ser previa a la apertura del establecimiento e inicio del ejercicio de la actividad comercial.

3. La solicitud y tramitación de la licencia comercial específica se efectuará de conformidad con lo previsto en la citada Ley y en la correspondiente normativa de desarrollo, si bien en la evaluación que se efectúe para la concesión o denegación se tendrán en cuenta, además, los siguientes aspectos:

a) El grado de penetración del formato de descuento duro en el área concernida.

b) La generación de empleo de carácter comercial del establecimiento.

c) La integración y cooperación de la enseña con el conjunto de operadores económicos del área de influencia, en especial en cuanto a los productos y servicios que conforman su oferta.

d) La viabilidad del proyecto y posibles acciones de fortalecimiento de las áreas comerciales preexistentes en cada zona de influencia, y en su caso, de acuerdo con los criterios que puedan desarrollarse reglamentariamente.

e) La adecuación de los terrenos en los que se pretende instalar, así como la conformidad del proyecto con el planeamiento urbanístico vigente.

f) El preceptivo informe del Jurado de Defensa de la Competencia de Extremadura.

Disposición Transitoria única. Régimen transitorio de los procedimientos

Los establecimientos comerciales que atendiendo a lo dispuesto en la presente Ley tengan la consideración de establecimiento de descuento duro y que, en la fecha de entrada en vigor de la misma, no hayan obtenido la licencia municipal de obras se regirán por esta normativa, estando obligados a la obtención de la licencia comercial específica.

Disposición Final primera. Desarrollo y aplicación

Se faculta al Consejo de Gobierno para dictar, en el ámbito de sus competencias, cuantas disposiciones sean necesarias para el cumplimiento y desarrollo de las normas contenidas en la presente Ley.

Disposición Final segunda .Entrada en vigor

La presente Ley entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el «Diario Oficial de Extremadura».