

TRANSPARENCIA EN LA CONTRATACIÓN

En toda campaña publicitaria se ve potencialmente involucrado un amplio número de partes y por esta razón es lógico y habitual que se generen diferentes tipos de contratos y acuerdos de cuotas y tarifas entre dichas partes. Cada campaña es diferente y puede implicar, entre otros, de forma parcial o total, a un anunciante, a una agencia publicitaria, a una empresa especializada en carteles publicitarios y a una sociedad que se dedique a la publicidad exterior. Para regular las relaciones entre todas estas partes se crean una serie de contratos y acuerdos que pueden dar lugar a que se produzcan confusiones con respecto a las comisiones, descuentos, reducciones, acuerdos de cuotas y tarifas y pagos.

Es algo habitual que las sociedades de publicidad exterior ofrezcan a las agencias publicitarias y a las empresas especializadas en carteles publicitarios unas comisiones sobre el total del gasto publicitario. En la práctica, estas comisiones pueden variar entre las diferentes sociedades de publicidad exterior y suelen ser el resultado de una negociación con las agencias publicitarias y las empresas especializadas en carteles publicitarios. Podemos decir que, de hecho, es una práctica del sector que dichas comisiones se concedan en forma de un descuento sobre el total del gasto en publicidad.

Además de estas comisiones, las empresas especializadas en carteles publicitarios o las agencias de compras de medios, en ciertas circunstancias, solicitarán a las sociedades de publicidad exterior, entre las que se incluye Clear Channel, que se les concedan acuerdos de rappel sobre el volumen que reflejen principalmente el volumen del negocio realizado por la empresa especializada en carteles publicitarios durante un cierto periodo del contrato (normalmente un año natural). Estos acuerdos pueden variar de una sociedad de publicidad exterior a otra y entre las diferentes empresas especializadas en carteles publicitarios y agencias de compra de medios. Los acuerdos vigentes entre Clear Channel y las empresas especializadas en carteles publicitarios y las agencias de compra de medios, incluyendo entre ellos los contratos de descuentos crecientes, pueden representar para ciertas empresas especializadas y agencias de compra de medios un porcentaje pertinente del valor total anual de un negocio alcanzado con Clear Channel por tales clientes.

Es nuestro compromiso garantizar la transparencia de las comisiones, descuentos, reducciones, acuerdos de cuotas y tarifas y pagos en el sector de la publicidad exterior. De por sí, nosotros le recomendamos que se ponga en contacto con su agencia publicitaria, empresa especializada en carteles publicitarios y/o agencia de compra de medios para obtener información sobre dichos acuerdos, que pueden resultar importantes para usted.