

Next

Escrito por Enrique Díaz
Jueves 08 de Septiembre de 2011 00:00

Antes de la arribada de Sgel a Sevilla lo quioscos y al menos los que formábamos parte de la Asociación de Vendedores de Sevilla gozábamos de unas condiciones que en nada se parecen a las actuales.

En aquellos momentos nos proveíamos de un pequeño distribuidor local “Derri”, que disponía de servicio a domicilio, por los que los asociados no pagaban portes. Tengo dudas sobre si los demás lo pagaban, aunque “los demás” eran una absoluta minoría.

Este distribuidor mantenía a su vez un cash en el que podías surtirte de publicaciones, tipo supermercado y solo para profesionales.

Yo mismo acudía casi a diario con el ciclomotor para proveer de publicaciones el quiosco de mi padre, esto como complemento al reparto diario, claro que eran otros tiempos y hoy para nada sería necesario ya que el volumen de ventas no es ni una tercera parte la de entonces.

La comisión o descuento era para todos del 21,25 % para las revistas y del 25 % para los coleccionables, todo esto independientemente del tiempo que llevases vendiendo o de si estuvieses o no asociado.

Para los asociados tampoco existían fianzas ya que era extraño el punto de venta que tenía que cerrar por improductivo y los que cerraban, normalmente era por consecuencia de una mala gestión y si que es cierto que al que lo adquiría y reflataba se le exigía que la deuda anterior fuese satisfecha.

Cuando arribó Sgel, se encontró una asociación de vendedores realmente fuerte, más que nada debido a que en Sevilla la venta la monopolizaban los Quioscos en vía pública y la normativa del momento favorecía que el que quisiese entrar en el sector tuviese que canalizar los permisos a través de la propia asociación e incluso los distribuidores colaboraban dirigiendo los nuevos clientes hacia la ella, que se encargaba de facilitar todos los trámites.

Next

Escrito por Enrique Díaz
Jueves 08 de Septiembre de 2011 00:00

Esto permitió que Sgel tuviese que llegar a un acuerdo con la Asociación según el cual los asociados conservaban los márgenes y no pagarían portes. También se acordó que se respetarían estos acuerdos con los familiares que en un futuro se hiciesen cargo de los puntos de venta. Pero como no se firmó nada y fue un acuerdo verbal, todo esto quedó en agua de borrajas y ahora los familiares que se hacen cargo de quioscos de asociados ya no tienen prebendas.

Hace unos años, más de seis creo yo, se bajaron los márgenes para los quioscos que se iban incorporando al fondo de Sgel y de esta manera estos márgenes quedaron reducidos al 20%. Al mismo tiempo los portes subían de manera desorbitada a una media de un 12% anual y en algunas ocasiones con dos subidas anuales.

Actualmente los descuentos para los nuevos vendedores se sitúan en el 18% y los portes no menos de 30 € semanales lo que hace imposible la supervivencia de la mayoría de los nuevos puntos de venta.

Ante la presión de estos portes, muchos vendedores optaron por acudir a la propia nave de Sgel a retirar la mercancía. La respuesta de Sgel no se hizo esperar y ahora cobra algo más de 5 € + IVA por retirar la mercancía de sus propias dependencias aludiendo a gastos de embalaje y almacenaje. Estos "servicios" evidentemente no son voluntarios, no puedes pedir que no te lo flejen, ni renunciar al almacenaje, simplemente pagas y callas.

Para cualquiera que haya trabajado en el comercio en cualquier tipo de actividad, este cobro impuesto por el simple hecho de atenderte, de darte tu mercancía, la misma que pagas, representa una auténtica vergüenza, una indignidad y demuestra una falta de honestidad que sonrojaría hasta al más cara dura.

En las sentencias que he podido leer y que otorgaba razones para el cobro de portes, la distribuidora siempre aludía a que los vendedores siempre podían acudir a recoger su mercancía a sus dependencias sin coste alguno. Parece incluso que este argumento -ahora falso- les sobra para su defensa.

Para evitar estos cargos, ahora cada vez más vendedores acuden a un compañero a proveerse compartiendo beneficios. Y de esta forma acaban su relación con Sgel.

Next

Escrito por Enrique Díaz
Jueves 08 de Septiembre de 2011 00:00

Toda acción provoca una reacción.

Pero ¿y lo próximo, qué será lo próximo?



Enrique Diaz (Alenvedi) desde Sevilla