

El quiosco como empresa

Escrito por Antonio Linares
Domingo 29 de Abril de 2012 12:27

Me he jurado cientos de veces que no volveré a preocuparme por la situación de los quioscos; que ya no son mi problema; que cada cual se gane las habichuelas como mejor le dicte su saber y entender. No puedo, sin embargo, hacerme el ciego y el sordo cuando paso por delante de un quiosco o hago una visita a los “*Ángeles de Dalr*”; debe ser que mi homónimo Kioskero lleva razón y todos los que nos movemos o nos hemos movido en este mundillo llevamos “*tinta en la sangre*”.

Como cada tres meses, he recolectado para Dalr las facturas del trimestre y, como cada tres meses, he encontrado que me faltaban algunas. Eso se traduce en una visita al quiosco y una charla con los “*ángeles*”. Me hacen saber que las publicaciones de SADE las lleva el mismo repartidor de Logística y que se rumorea que, a partir de Julio o Agosto, pasará otro tanto con las de SGEL que, en este caso, repartirá Marina. Me miro las facturas de SADE y Logística y, como era de esperar, cada una de las dos distribuidoras mantiene sus portes aunque el nuevo sistema le esté proporcionando una importante reducción de sus gastos de distribución: un único repartidor, que no cobrará mucho más que antes, para las dos empresas. Marina, Logística, SADE y SGEL son empresas cuya principal función es servir de puente entre Editoras y Quioscos (así, con mayúsculas, como corresponde a la empresa que está al final de la cadena y es la que, en definitiva, le endilga el producto al cliente), es decir, compiten entre sí. Eso no ha sido óbice para que se unan dos a dos con el objetivo de disminuir sus gastos y estabilizar su cuenta de resultados.

Si los quiosqueros (nombre común) fuesen empresarios, que no lo son, harían algo parecido. Hace bastante tiempo pensé, y propuse, que si fuésemos capaces de organizarnos en grupos de tres o cuatro quioscos y cada uno se apuntase a una distribuidora distinta, sólo pagaríamos portes según la alícuota parte que nos correspondiese. Lo mismo sucedería en cuanto al depósito fianzas. Habría un problema: las publicaciones tendríamos que repartírnoslas nosotros mismos; cada distribuidora dejaría el género en el quiosco afiliado y, desde allí, seríamos los quiosqueros quienes tendríamos que hacer el resto del trabajo. Me contestaron (muy poquitos) diciendo que eso no se podía hacer por varias razones:

- Las distribuidoras se darían cuenta y putearían a los quiosqueros
- Ir a recoger las revistas a 200 mts. de distancia es un problema muy gordo

El quiosco como empresa

Escrito por Antonio Linares

Domingo 29 de Abril de 2012 12:27

- El quiosco receptor del grueso de las publicaciones podría retenerlas para así vender más mientras sus socios y vecinos no las tuvieran

- Habría que vigilar que tus compañeros no te engañasen al darte los números que te correspondían, o que dijese haber puesto en devolución más revistas de las devueltas en realidad

En definitiva, los quiosqueros no nos fiamos de los quiosqueros y preferimos ir jodidos antes que nuestros vecinos puedan beneficiarse; aunque de ese beneficio participásemos todos.

Así nos va.

Incluyo, a continuación, una parte del epílogo del Volumen V de Pies para quiosquero, en la que Dalr esboza los males que nos aquejan y describe la dejadez con que los afrontamos:

“Si alguno de los millones de lectores que se acercan diariamente a un quiosco supiera lo que se cuece alrededor de un negocio tan pequeño se llevaría las manos a la cabeza. Los quiosqueros formamos un grupo totalmente desorganizado en el que facciones enfrentadas se atacan mutuamente mientras nuestros competidores se parten de risa.

Mientras los quiosqueros no ofrezcan una postura unida, aunque sea alrededor de unos mínimos, ante las distribuidoras, éstas continuarán haciendo con nosotros lo que quieran. Cobrarán portes. Aumentarán las fianzas. Cortarán el servicio a quienes les hablen mal. Fijarán los márgenes de beneficio. Decidirán qué debemos vender, cuánto debemos recibir y cómo lo debemos exponer. Serán, en definitiva, los dueños de nuestro negocio.

Mientras los quiosqueros no nos pongamos de acuerdo sobre de qué modo queremos hacer nuestro trabajo, los editores seguirán haciendo las revistas del tamaño que les dé la gana,

El quiosco como empresa

Escrito por Antonio Linares

Domingo 29 de Abril de 2012 12:27

pondrán precios irrisorios a enormes cartones y nos dirán dónde debemos colocarlos y por cuánto tiempo. Nos utilizarán para vender los primeros números de las colecciones y luego nos robarán los lectores con descuentos y regalitos que nosotros no podemos ofrecer. Decidirán que una revista que pesa medio quilo y ocupa dos palmos de mostrador debe venderse a medio euro y se encargarán de que nos lleguen cientos de ellas para deslomarnos por unos pocos céntimos. Nos obligarán a recortar cupones y nos cobrarán por los que perdamos el precio que les dé la gana. Serán, en definitiva, los dueños de nuestro negocio.

Mientras los quiosqueros no le exijamos a nuestras asociaciones que pongan los intereses del asociado por encima de los de la asociación, las empresas de publicidad pagarán lo que quieran a quien quieran, establecerán en los contratos cláusulas abusivas, explotarán la única parte de nuestro negocio que puede dar buenos beneficios y nos dejarán que malvivamos con unas publicaciones que cada día se venden peor. Serán, en definitiva, los dueños de nuestro negocio.

Mientras los quiosqueros no seamos capaces de escoger a alguien que nos represente de manera clara y profesional frente a las administraciones públicas, éstas seguirán sin vernos como empresarios, nos negarán la posibilidad de abrir nuevas líneas de negocio, decidirán cómo debe ser nuestro centro de trabajo y lo rellenarán de cachivaches que respondan a sus intereses y no a los nuestros, al tiempo que se quedan con la gestión de lo que nos proporciona más beneficios. Serán, en definitiva, los dueños de nuestro negocio.

Mientras los quiosqueros no nos organicemos para centralizar las compras de atípicos, los proveedores de chicles, caramelos, cartas y juguetitos varios nos abarrotarán los mostradores con cajas enormes y colgarán por todo el quiosco expositores cuya finalidad no es tanto vender como promocionar sus productos de manera gratuita. Nos cobrarán los productos más caros que el precio de venta en las grandes superficies. Se permitirán el lujo de jugar con la ansiedad de nuestros clientes cortando repentinamente el suministro de los productos que mejor se venden para generar expectativas sobre sus próximos lanzamientos cuyo resultado en ventas desconocemos. Se desharán de sus stocks invendibles inundando nuestros quioscos de productos perecederos y luego se desentenderán del asunto esperando que nosotros nos los comamos o aceptemos que nos los cambien por otro producto invendible pero sin fecha de caducidad. Serán, en definitiva, los dueños de nuestro negocio.

Mientras, en fin, los quiosqueros no tomemos consciencia de que somos pequeños empresarios y no asalariados de vaya usted a saber quién. Mientras no dejemos a un lado nuestras viejas rencillas y nos sentemos a una mesa con la mente abierta para fijar unos objetivos mínimos sobre los que presentar un frente unido. Mientras permitamos que todo el

El quiosco como empresa

Escrito por Antonio Linares

Domingo 29 de Abril de 2012 12:27

que tiene un interés particular en el sector nos mangonee a su antojo y buscando su propio beneficio, a cambio de promesas vacías y las migajas de su negocio. Mientras nos comportemos como politicuchos de tres al cuarto y nos dediquemos a insultarnos y a gritarnos “y tú más” en vez de buscar soluciones a nuestros problemas. Mientras nos limitemos a despreciar o insultar a cualquiera que intente proponer cualquier cosa sin apenas escucharlo y, por supuesto, sin lanzar una propuesta alternativa. Mientras pasemos el día quejándonos y mirándonos el ombligo sin luchar por nuestros intereses. Mientras pongamos nuestras diferencias por delante de lo que nos une. No seremos, en definitiva, los dueños de nuestro negocio.

* Cuando Dalr habla de unidad, no se refiere a pensamiento único; está hablando de que los quiosqueros asuman su papel de pequeños empresarios y agarren por los cuernos el toro de sus adversidades.



Antonio Linares (Quiosquero) Barcelona - DESDE MI RETIRO