

“Mucho ruido y pocas nueces”

Escrito por rafael

Sábado 24 de Marzo de 2012 11:18

Llevo algún tiempo sin escribir nada.

Por un lado, no encuentro tiempo para hacerlo; por otro, el desánimo me supera, y viendo el panorama actual del "sálvese quien pueda en la crisis", la verdad es que uno pierde el interés por muchos temas.

Estoy un poco al margen de comentarios y asuntos que se publican, y por eso entono el "mea culpa". Pero la verdad es que uno se cansa de ver muchas actitudes: seguimos con publicaciones que no se venden y editores sacándolas a la calle a nuestra costa; seguimos con distribuidoras que no saben qué hacer para vender e inventan desde cobros de "mercancías no recibidas" (porque ya me dirán ustedes qué cojones significa que te cobran supuestos cupones que dicen que no has entregado), o los famosos "trabajos auxiliares", que tanto hemos denunciado en nuestros escritos...y que siguen subiendo algunos.

El colmo de la desfachatez es incluso "el cobro por recoger tu mismo la mercancía en el mismo almacén", ya que según ellos, o sea, las distribuidoras, esta actividad "debe ser remunerada por nosotros". Esperemos que no se enteren de esta gilipollez en los supermercados e intenten cobrarte por ir a comprarles tú mismo...y al llegar a pagar a caja te digan: "son 50 euros de compra, más 6 euros a la semana, más tanto por confeccionarle a usted la bolsa en la que se lleva esas compras".

Y es que manda huevos. Hemos llegado a un punto del "te cobro por todo en un producto que tiene el precio ya prefijado", y lo más increíble es que nosotros no somos los consumidores finales de dicho producto, sino los últimos intermediarios, antes de que el cliente final lo adquiera para su consumo.

Así es: tú compras algo por Internet, y en algunos casos puntuales pagas los gastos de transporte. Pero siendo TÚ el comprador, y por lo tanto el productor o editor del mismo te cobra lo que estima conveniente para que te llegue la mercancía. Y tú lo aceptas. Pero repito, te cobra quien fabrica el producto, o quien lo distribuye al cliente final, pero no el jodido "almacenista o transportista del mismo" para otro intermediario final de la cadena de venta.

“Mucho ruido y pocas nueces”

Escrito por rafael

Sábado 24 de Marzo de 2012 11:18

Ahora bien, en nuestro amado, venerado y a veces odiado gremio, al kioskero nos cobra el editor o productor del mismo, después el transportista o almacenista...Y nosotros, los kioskeros, somos simplemente los proveedores o vendedores al cliente final, sin control sobre el precio pero asumiendo costes que no nos corresponden.

¿Pues sabes lo que te digo?Que es una ecuación con muchos "manipuladores"... !Y que ya está bien, cojones!

Y que tengo claro dos cosas:

- La primera que ya sabemos: el titular y dueño del negocio somos nosotros, no editores o distribuidores o almacenistas, o sea que el mal llamado por unos y peor asumido termino de "red de ventas", que tanto se utiliza, no es propiedad de ninguno de los señores de la cadena que acabo de enunciar. Hablando el plata, el dueño de la tienda o kiosco es el "currito" que abre y cierra las puertas los 365 días del año, o sea tú y yo. Y en tu casa ¿quién manda, tú o el vecino del quinto?...

- La segunda cosa que me queda clara, y que se desprende de la anterior, es que se vende lo que el dueño quiere. Llegados a este punto... ¿Qué me interesa más vender? ¿¿Productos que te dan un 1,20%, un 18%, un 20%, un 50%, 100%??.

Hace un tiempo nos engañaron con un lema: "Ponemos tal cosa aunque dé poco beneficio, pero así atraemos a los compradores...". ¿ESO sirve para algo, a la larga es rentable? Ustedes, con su experiencia, pueden contestar después de los años que llevamos con recargas de teléfonos o de bonobus... A fecha de hoy la luz y los rollos de papel los seguimos pagando del escaso beneficio que sacamos.

¿No os recuerda todo esto a esa película y gran obra de [William Shakespeare](#) llamada “[Muc ho ruido y pocas nueces](#)”...?

En definitiva, yo hablo de mi experiencia desde Agosto del año pasado: no tengo servicio de Sgel, ni de Distrisur. O sea, que no tengo revistas en reparto...Pero curiosamente sigo vendiendo revistas. ¿Cómo lo hago? Pues hago lo que todo tendero en su negocio puede entender: veo cuáles son mis clientes fijos, me voy a cualquier punto que me interese, le compro lo que necesito, el compañero me da un pequeño porcentaje, y ¿Qué consigo? ...

“Mucho ruido y pocas nueces”

Escrito por rafael

Sábado 24 de Marzo de 2012 11:18

- Lo primero, tener al cliente contento...
- Y lo segundo, no "adelantar ningún dinero a alguna distribuidora que todos sabemos", por que aquí el gran cáncer no es que nos rebajen un periódico o que nos cobren un cupón de más, aquí el problema son los que dicen que te sirven una mercancía cobrándola y no te devuelven tu dinero hasta que no piden en devolución la misma.

¿Qué sucede? Pues que llegas a quedarte sin liquidez a costa de adelantar un dinero...que quitas del pan de tus hijos...¿Resultado?. O cierras o haces como estamos haciendo muchísimos: darnos de baja de estos tunantes y vender otros artículos.



Rafael García (Ragumum) desde Sevilla