

## ¿Por dónde empezamos?

Escrito por Rafael Artacho Artacho  
Lunes 14 de Noviembre de 2011 01:00

---

Es evidente que la situación general está complicada. Basta con leer la portada del jueves de la semana pasada que resumía perfectamente los titulares que abren cada día las noticias de los telediarios: El paro peor que nunca, No hay futuro, El Euro es un pufo, Las bolsas se hundien, Estamos a la cola de todo.

Son sin duda titulares con los que un día sí y otro también abren los telediarios y los que ocupan las portadas de los periódicos que vendemos.



Los que tenemos una cierta edad hemos vivido en el pasado situaciones complicadas pero en honor a la verdad debo decir que las dimensiones de esta crisis no las habíamos conocido y creo no estar sufriendo el síndrome de que cualquier tiempo pasado fue mejor.

Es evidente también que nuestra actividad profesional marcha a pasos constantes hacia un futuro incierto. No sabemos cuánto va a durar la prensa escrita pero lo que sí sabemos es que no va a ser, en un futuro próximo, nuestra principal fuente de ingresos.

Y ante esta tesitura cabría preguntarse si las Asociaciones de Vendedores de Prensa tendrán sentido en ese nuevo escenario donde la prensa escrita no va a ser la protagonista de nuestra actividad.

Los editores y distribuidores llevan años intentando prepararse para esa nueva situación y además de las fusiones realizadas y las que vendrán para reducir los gastos, tratan de incorporar nuevos artículos no editoriales a su oferta de distribución.

Esto que en un principio podíamos valorar como positivo pues significa que nos proporcionan nuevos artículos para comercializar, que pueden paliar la bajada de ventas de nuestros principales productos, se están convirtiendo en un problema más que en una solución.

## ¿Por dónde empezamos?

Escrito por Rafael Artacho Artacho  
Lunes 14 de Noviembre de 2011 01:00

---

En efecto, el sistema de facturación que se utiliza, similar al que se emplea para la prensa, tiene efectos perversos, pues está reduciendo drásticamente la liquidez de los puntos de venta. No puede ser que artículos de menor rotación que la prensa y las revistas se facturen en los mismos plazos, obligando a los vendedores a realizar por adelantado importantes desembolsos, que sólo recuperan si proceden a su rápida devolución y que si quieren dar a esos artículos una oportunidad de venta deba hacerlo utilizando recursos económicos que no tiene. Si a eso le añadimos que en muchos casos este sistema de facturación se aplica también a productos invendibles que se han distribuido en varias ocasiones y que la única venta que se produce es por los ejemplares que se pierden por el camino, queda claro que con esta práctica se está estrangulando económicamente a los vendedores y reduciendo las posibilidades de venta de los artículos vendibles. Un ejemplo más de cómo los pequeños empresarios y autónomos estamos financiando a nuestros proveedores sin percibir beneficio alguno.

Urge por tanto que las Asociaciones representativas de los vendedores y distribuidores abran el debate y encuentren soluciones satisfactorias.

Hace poco más de un mes que se celebró el encuentro en Granada de los presidentes de Covepres y ANVP donde se acordó desarrollar acciones conjuntas ante la grave situación que atravesamos.

En el seno de ANVP se abrió un debate sobre las iniciativas que íbamos a proponer para ese desarrollo y una de ellas ha sido tratar de conseguir que no se facturen los artículos hasta que no se produzca su devolución.

Es posible que pueda parecer poco ambiciosa y sin duda habrá quien crea que hay problemas más graves. Pero lo importante es echar a andar y lanzar propuestas que puedan conseguir el máximo apoyo.

No obstante en ANVP estamos abiertos a compartir las propuestas que desde COVEPRES se realicen.

Quedamos a la espera.

## ¿Por dónde empezamos?

Escrito por Rafael Artacho Artacho  
Lunes 14 de Noviembre de 2011 01:00

---



Rafael Artacho (Presidente de ANVP) desde Madrid