

La Visita

Escrito por Jean Paul Escobar
Miércoles 08 de Febrero de 2012 01:00

Mientras, como siempre a última hora, apuraba los detalles para ésta columna donde pretendía relatar ciertos acontecimientos que me han ocupado intensamente las últimas semanas, recibí una interesante visita al kiosco, esta vez en un local estrenado apenas dos semanas antes. Un señor con buena presencia, aspecto bonachón, serio, revisa los periódicos y me pregunta por el Norte de Castilla, se lo acerco, añado un pequeño mosaico a la vez que le digo que no hay que pagar nada a mayores pero me exigen el cupón por lo que ya estaba cortado. Observa lo que le digo y seguidamente me dice:

-Soy Juan Cabañas.

Juan Cabañas es el Jefe de distribución del Norte de Castilla, el periódico llamado decano de la prensa española por estos aquí, también es catalogado así el Faro de Vigo que al parecer es más antiguo pero no siempre tuvo una edición diaria. El Norte de Castilla ocupa cerca del 50% del total de ejemplares que yo vendo en el kiosco, lo consumen la totalidad de bares, oficinas y demás establecimientos de la ciudad, es decir, que si no lo tiene en casa difícilmente un habitante de Valladolid deje de tenerlo a mano durante su jornada diaria, dispone de toda la información local. Hay una inercia en su funcionamiento que lo hace prácticamente inmune a fracasos promocionales y además para la supervivencia del vendedor es imprescindible que se venda. Es también por todas estas razones el periódico que más dolores de cabeza le proporciona y sin dudas debe ser el que más suscriptores tiene.

Juan Cabañas es la persona que firma todas esas comunicaciones que nos mandan con el consabido "Estimado Colaborador" al principio y "Gracias por su colaboración" al final, Y es en quien pensamos muchos cuando aparecen esos tostones de promociones con mecánicas tan rebuscadas que no hacen más que ponernos a riesgo de ser víctima de la razonable ira del consumidor.

Ya había tenido algunos contactos con Juan Cabañas, cierta vez que me dejaron sin suplementos un domingo, la impresión que siempre tuve fue poco agradable porque me pareció que me llamaba la atención, y al yo replicar, él, educadamente, eso sí, intentaba cerrar la conversación. Lo cierto es que todo seguía como antes de tener el contacto.

La Visita

Escrito por Jean Paul Escobar
Miércoles 08 de Febrero de 2012 01:00

La visita en cuestión se produce por el último incidente en el que yo le escribí a raíz de la promoción de los mosaicos gratuitos con cupones que muchos habrán estado al tanto porque hice público el mensaje a través de mi blog <http://xeanpaul.blogspot.com/2012/01/al-respuesta-de-distribucion-del.html> en un tono algo burlón pero la ocasión lo merece, la alternativa era mostrar seria indignación pero la situación realmente ridícula en que se nos deja amerita sentido del humor.

No sé si decepcionaré a más de uno con lo que describa del resultado de este evento, fue, dentro de lo que cabe en medio de la faena, una larga y estupenda charla, en principio estuve a la defensiva y hasta un tanto de agresividad asomaba por ser ésta la oportunidad de hacerle saber parte de a lo que nos tiene sometido, no cambió en ningún caso la opinión que sostengo sobre todo lo que hay de desprecio, incluso hasta mala fe por parte de muchos elementos de la cadena de ventas, nunca estuvo en posición de argumentar una defensa de las prácticas del editor, al contrario, me contó algunas anécdotas que ilustran nuestra situación y lo poco valorado que estamos por parte de algunos directivos, su posición al respecto, sus manifestaciones en ese entorno a favor de que entiendan que en cada uno de eso que ellos llaman puntos de venta hay gente de mucho valor y capacidades.

Me explicó algunas de sus “razones” de cosas que a mí me parecen absurdas desde mi posición, que me siguen pareciendo absurdas aunque pueda entender que para ellos tengan algún sentido. Discutimos, también por supuesto, sobre conceptos como gratuidad de un producto, precio de un periódico según traiga o no suplemento, publicidad engañosa o engaño puro y duro. Me mostró vías para solucionar situaciones que se me podrían producir, por ejemplo la falta de género un fin de semana que la distribuidora cierra.

También me demostró que sabía de la situación asociativa de los vendedores de prensa en las provincias que atiende que son mayoritariamente Castilla y León aunque sabía de muchos más lugares, que efectivamente muy pocas funcionaban

Una anécdota interesante de algunas que me contó fue que cierto directivo local de un periódico nacional le propuso en una ocasión meter algún topo entre los clientes intentando pillar una promoción distinta a periódico que la traía y él lo paró en seco diciéndole cuando el género entraba al kiosco ya ellos no tenían la más mínima autoridad sobre eso que el kiosquero en su negocio podía hacer con ello lo que quisiera y que lo suyo era contar luego si coincidían cupones con ejemplares de la promoción vendidos.

La Visita

Escrito por Jean Paul Escobar
Miércoles 08 de Febrero de 2012 01:00

La verdad es que en cierta medida me reconfortó esta visita, no porque vaya a solucionar nada, sino porque no ejerzo la guerra y necesito no estar viendo enemigos en todos lados, en todo caso me deshice de un enemigo.

De lo que estoy mucho más convencido es de que esto no debe ser una excepción, que debe haber gente así en todos lugares y lo dañino que es el autismo asociativo de los vendedores de prensa. Esto no fue más que una conversación entre dos personas, ahí quedará y Juan Cabañas seguirá recibiendo mis mensajes mientras se sucedan los absurdos que padecemos pero no soy capaz de imaginar hasta dónde se podría avanzar si se pudiera apreciar un nivel mas alto de comunicación. Que somos nosotros los que tenemos que llegar a ellos porque estamos en una situación de desventaja, no se trata de una foto en prensa ni una llamada por teléfono sino de exigir una estructura de respeto que hasta hoy no existe, que es un absoluto fracaso.



Jean Paul Escobar (desde Valladolid)