

Espero que este tiempo de crisis sea también una oportunidad



Gabriel Gómez (Barcelona, 1946), estudió en la Escuela de Altos Estudios Mercantiles y cursó un PDG

Durante estos últimos años hemos avanzado lo que tendríamos que haber recorrido en 50. Se ha recuperado

Las distribuidoras hemos trabajado mucho en la sofisticación del cálculo de inventarios, algo básico para

Hasta ahora muchas asociaciones han funcionado gracias a la implicación de pequeños grupos de personas

El porte está para intentar recuperar al máximo el gasto resultante del transporte, y en ningún caso se va

Creo que el discurso sobre la reducción de los portes y los descuentos del 25% está caduco y deberían

Cada día tenemos alrededor de 200 reclamaciones, pero esto no quiere decir que todas ellas sean razones

¿Con qué sensación deja el sector de la distribución de prensa después de 26 años de actividad?

Sinceramente, muy satisfecho por lo que he podido aportar a mi empresa, pero insatisfecho por lo poco

¿Influir en qué sentido?

Hecho de menos no haber sido capaz de modificar algo más la relación entre los principales agentes de

¿Cuáles cree que han sido las causas?

Habíamos vivido años de bonanza, sobre todo durante los noventa. Las ediciones se multiplicaron y la v

¿Quién dirigirá SGEL en esta nueva etapa?

En la dirección de SGEL Barcelona se va a quedar un nuevo gestor, concretamente una mujer -Susana

¿Cómo ha evolucionado el mundo de la distribución en España durante los últimos años?

El mundo de la distribución sólo ha progresado cuando ha habido necesidad. Cuando yo entré en este s

Años atrás los diarios eran distribuidos por distribuidores independientes. Hace unos diez o doce años

¿En qué otros aspectos se ha avanzado?

Por una parte, y como tendencia global, las distribuidoras hemos trabajado mucho en la sofisticación de

¿Existe tanta disparidad de políticas entre editoriales?

Sí, en un paquete pueden juntarse los ejemplares de una revista cuya política del editor es que tengamos

¿El kiosco se queja de que no se sirve en las cantidades que se necesita o que el distribuidor se

El problema es que el punto de venta entiende que el paquete que entregamos es la política de la distrib

¿Cómo se remunera al distribuidor?

La remuneración que recibe el distribuidor y el canal va en función de lo mismo, es un porcentaje sobre

Al hilo de lo que explica, ¿Conoce el informe Haddock?

Si, he oído hablar de él, se basa en pactar un sobreprecio en las publicaciones adicional a su precio que

¿Y qué opina?

Lo veo difícil, pero no imposible, sería uno más de los aspectos que debería tratarse en las mesas y ne

¿Cómo cuáles?

Temas como mantener los márgenes para el canal (Distribuidor y punto de venta) aunque un editor dec

¿No faltan los vendedores en esa mesa?

Sí, pero hasta hoy no ha sido posible, como decía al principio los tiempos de crisis no juegan a su favor

¿Se refiere a los intentos de profesionalización de los órganos directivos de las asociaciones y c

Es la única salida para las asociaciones. Es necesario que los objetivos y deseos del sector se material

¿Cree que se podría aplicar políticas de descuentos entre los actores de la cadena?

Es posible siempre que propongamos un cambio de mentalidad en el sector. Hemos de preguntarnos: ¿

Los portes siempre han sido una de las principales causas de conflicto con el punto de venta, y

Los portes nacen en los años 70, antes los kioscos venían a buscar el género a nuestros almacenes. E

¿Pero existe una gran disparidad?

Es cierto, la hay. Tanto a nivel provincial como entre distribuidores y también entre clientes de una mism

Siguen siendo muy discutidos entre los vendedores

Creo que el discurso sobre la reducción de los portes y los descuentos del 25% está caduco y deberían

Hay que afrontar los temas desde una perspectiva beneficiosa de ahorro para todos, por ejemplo la pos

¿Qué opina de la informatización de los puntos de venta?

Si después de la enorme reducción de kioscos en España, éstos siguen teniendo problemas económico

SGEL todavía funciona sin albaranes electrónicos? ¿Por qué?

Es algo que hemos estudiado mucho. No nos han convencido las plataformas que han surgido. Hasta a

En Barcelona se han cerrado 600 kioscos en un período muy corto de tiempo, SGEL también pos

Durante los dos últimos años hemos cerrado puntos de venta, quizá unos 50 o 60, pero también hemos

¿Qué volumen de publicaciones tiene SGEL actualmente?

SGEL distribuye libros y prensa. En libros el número de referencias es enorme. En este segmento somo

¿A qué cree que se debe la caída del volumen de ventas de revistas?

Se han producido dos caídas que han sido consecutivas. Durante los últimos tres años, ha habido una

¿Qué cantidad de reclamaciones tramita SGEL en un año?

Es difícil de cuantificar y muy relativo. En Barcelona tenemos 2.300 clientes. Cada día entregamos 2 ó 3

¿Podría aplicarse el modelo europeo en España? No único, los hay buenos, regulares y malos. Claram

Cree que distribuidor y punto de venta podrían establecer mecanismos conjuntos para sus cuen

Normalmente el editor y el distribuidor siempre hemos tenido una relación más directa y creo que esto n

Gabriel Gómez, figura emblemática del sector de la distribución de prensa, se jubila tras 26 años en la c

Javier López