

Lunes, 28 de septiembre de 2009

Correo Asociación: avppontevedra@yahoo.es

Página web: www.avppontevedra.com

Colaboraciones: boletin@avppontevedra.com

## NOTICIAS

### DESBLOQUEADA LA ENTREGA DE LA CUBERTERÍA DE LA REVISTA PRONTO

CONADIPE ha llegado a un acuerdo con la Asociación Nacional de Distribuidores de Prensa (ANDP) y con TOYMER, distribuidora de la revista PRONTO, adquiriendo el compromiso de no ser estrictos en el recuento de las cartillas de la promoción CUBERTERÍA.

Según este acuerdo, la falta de cartillas, siempre que no resulte abusiva por parte del punto de venta, no será penalizada, contrariamente a lo que algunas distribuidoras habían anunciado en circulares enviadas a los puntos de venta.

Como contrapartida a este compromiso de ANDP y PRONTO, los vendedores deben recordar su obligación de no entregar ninguna cubertería si no es a cambio de la cartilla correspondiente y de enviarlas todas en tiempo y forma a la distribuidora.

### LOS GRATUITOS CIERRAN EL AÑO BAJO MÍNIMOS

**[PRNoticias]** Como ya os anticipábamos en verano, los diarios gratuitos siguen con su particular ajuste de costes para garantizarse su supervivencia. Han cerrado julio con tiradas históricamente bajas que en el caso de **ADN** y de **Qué!**, no superan los 500.000 ejemplares de media diaria. La única explicación a esta caída es el frenético recorte de costes que se ha cobrado en un año la mitad de las plantillas de estas publicaciones. Nuevamente nos preguntamos de la viabilidad de tres cabeceras gratuitas.

Por descontado que las tiradas del mes de julio -las últimas dadas a conocer ya que en agosto no se publican gratuitos- han sido las más bajas del curso, pero además son de las más reducidas desde que hace más de un lustro se produjera el boom de las cabeceras gratuitas. Y ya no hablamos de caídas del 30% sino que nos referimos a recortes de la mitad de la tirada de los buenos tiempos en que cada uno de los cuatro -antes del cierre de metro en enero de este año- lanzaba a la calle más de un millón de ejemplares.

En julio pasado **20 Minutos** registró una tirada de 688.662 ejemplares, un 10% menos que en el mismo mes del año pasado. Con ello el diario de **Schibsted** cierra el curso con una media anual de 780.725 ejemplares, un 30% menos que durante la temporada 2008/2009. En el caso de **ADN** la situación es más sangrante ya que en julio no ha superado los 461.000 ejemplares, un 29% menos que hace un año o lo que es lo mismo 193.000 ejemplares menos. Ha registrado además una media anual -entre septiembre y julio. De 670.000 ejemplares.

En el caso de **Que!** su tirada en julio ha llegado hasta los 492.000 ejemplares, un 31% menos que hace un año dejándose en el camino 231.000 ejemplares. En cuanto a su media anual ha cerrado el año con 720.000 ejemplares.

¿Y qué queda para los gratuitos? Difícil saberlo, aunque lo cierto es que las noticias que vamos conociendo son cada vez menos alentadoras. Hace unas semanas os contamos que **ADN** y **Que!** unificaban su distribución en Madrid gracias a la empresa **Boyaca** que utilizaba a un solo repartidor por punto de venta para los dos periódicos. Y ayer conocimos que un estudio de la patronal de los diarios gratuitos revelaba que según los propios directivos entrevistados, las plantillas de los gratuitos se habían reducido a la mitad en sólo un año.

### ARRIBA Y ABAJO



*Bien por los editores que hacen entrega de todas sus promociones a través del quiosco, aumentando así el beneficio del punto de venta.*

*Mal, muy mal, los que nos utilizan como soporte publicitario y entrega de cartillas para dejarle después el beneficio a las grandes superficies.*



### RECOGIDA DE DEVOLUCIÓN DE FARO DE VIGO

Faro de Vigo ha anunciado que modifica el sistema de recogida de ejemplares invendidos a aquellos puntos de venta a los que se les factura mensualmente. Si hasta septiembre la recogida se hacía a final de mes, a partir del 1 de octubre se hará una vez por semana, debiendo dejar los quioscos la devolución el lunes por la noche.

Si bien en un principio FARO anunció a los puntos de venta afectados, que la recogida se haría la noche del domingo, tras las conversaciones mantenidas con ellos desde la AVPPP en las que les explicábamos que esa misma noche se acumulaban otras devoluciones de prensa, promociones, etc., Faro de Vigo no puso objeción alguna en aceptar nuestra propuesta de aplazar su recogida a la noche del lunes.

La devolución debe incluir solamente los ejemplares del lunes al domingo de la semana anterior; el hecho de que se deposite la noche del lunes es meramente logístico y no deben incluirse ejemplares del lunes previo a la recogida.

**(Nos avisa Faro de Vigo que en la segunda circular enviada a los puntos de venta existe un error y donde indica las fechas de los ejemplares que se deben incluir en el paquete, debe decir:**

**En la 1ª semana se recogerá solo la devolución desde el día 1 al día 4 de octubre. Para la 2ª semana se realizará la devolución del día 5 al día 11 de octubre. Y así sucesivamente).**

USTED TAMBIÉN PUEDE OPINAR  
VISITE EL FORO DE LA ASOCIACIÓN  
[www.avppontevedra.com](http://www.avppontevedra.com)

# OPINIÓN

## LA REVISTA “HOLA” INDIGNA A LOS QUIOSQUEROS

Prepotencia, irresponsabilidad o simplemente indolencia.

Por Antonio Sande, presidente de CONADIPE

Es increíble ver como, pese a la que esta cayendo, todavía tenemos editores incapaces de resolver sus reiterados problemas logísticos. Y es que ya van demasiados como para no tener la obligación moral, después de intentar la formal, de denunciarlo públicamente haber si quitándole los colores, alguien es capaz de poner algo de cordura a la sinrazón.

La “Queen del Coure” es decir, nuestra “Hola” de toda la vida, lleva innumerables meses aburriendo e indignando a su red de ventas y es que, salvo lagunas más bien escasas, su presencia en los puntos de venta no llega con la “eficacia” necesaria y que se le supone (como en la mili el valor) a su nivel.

Reiteradamente llega los miércoles algo menos del 50% del servicio y el resto al día siguiente, provocando que los vendedores, una vez apartadas las previamente reservadas, apenas tienen ejemplares para vender hasta el día siguiente.

Esta situación, reiterada, en una revista que se jacta de “referente” y lo es, ya habrían decapitado cabezas a las dos semanas, cuestión que no nos consta, por lo que uno tiene el atrevimiento de pensar que estemos cayendo en la prepotencia o casi peor, en la indolencia, y créanme, con la que está cayendo, no es aconsejable, ya hace años que no hay torres inexpugnables y eso sí, y gracias, la competencia que sí se preocupa por estar en tiempo y forma, arañando mercado.

Y a todo esto, ¿dónde está SGEL? ¿Qué hace?, Porque, con vergüenza o sin ella, algo debería decir y por mucho “HOLA” que sea, o está como tiene que estar o sale el jueves, exactamente igual que si fuera “otra” o la regla no es para todos igual...

## ¿ALBARÁN O PUZZLE?

¿Pero a quién se le habrá ocurrido la brillante idea al confeccionar la “LLAMADA DE DEVOLUCIONES CUPONES” de distribuidora Boreal?

La labor de bricolaje y collage que tenemos que realizar en dicho albarán no se me negara que resulta apasionante, sobre todo si ésta se realiza al final de la jornada del domingo a punto de cerrar nuestro kiosco y cuando el hambre aprieta. Toda esta labor con la tijera me recuerda mi época infantil en la escuela, con la profesora pegada detrás de mi oreja y repitiéndome de manera cansina ..... ¡¡¡corta por la línea!!! ..... ¡¡¡No te salgas del cuadrado!!! Amén de hacer los respectivos montoncitos con los muy diversos cupones con sus diferentes tamaños, contarlos y rogando para que un golpe de aire no deshaga nuestra obra. ¿No os recuerda cuando de enanos jugábamos con las cartas para formar familias?

Puede que el que haya diseñado el mencionado albarán padezca

algún trauma heredado de su época escolar. ¿Lo tendrían siempre castigado cara a la pared? ¿No era capaz de formar familias con las cartas perdiendo constantemente?

Que infancia más triste, ¿Verdad?

## ÁLBUM PANINI DE LA LIGA

Este año **Panini**, nos "congratuló" haciéndonos un gran reparto de sus álbumes de la LIGA ESTE. Primero solo álbum, después álbum con cromos y un gran cartón y ya por último el disparate de REGALO con Marca, Faro y País. Nuestros clientes con cara de póker. ¿Ahora compro el periódico y me lo regalas?

Ya sabemos que para vender cromos, como así lo hacemos, cuantos más álbumes haya en la calle más clientes tenemos, pero también creemos que hay otras maneras de potenciarlo y no la de "pasar" de nosotros.

## RESERVA GARANTIZADA

Uno de los males endémicos que padecemos y que parece imposible de resolver es el corte de coleccionables con que nos martirizan las distribuidoras todos los años. No importa que hayamos vendido todos los números anteriores, llegado cierta entrega, los coleccionables son eliminados de servicio.

Cuando nos damos cuenta de que no hemos recibido un número ya suele ser tarde; el mal menor es que nos lo vuelvan a poner en servicio a partir del número siguiente y nos veamos obligados a hacer un pedido para recuperar el atrasado. Un pedido que no siempre llega a buen fin, con el consiguiente cabreo del cliente y la posibilidad de que decida no continuar la colección.

A este problema, por más que hayamos reclamado, jamás se le ha querido encontrar una solución. Las distribuidoras alegan que es la editorial la que envía cada vez menos ejemplares, lo cual seguramente es cierto, ante este hecho no podemos menos que preguntarnos si tanto sondeo y tanto estudio estadístico de ventas como dicen que hacen no les sirve para darse cuenta de que si un punto de venta está vendiendo todos los números no pueden, sencillamente, dejarlo colgado a mitad de colección.

La Reserva Garantizada, implantada desde hace un par de años, es la única que nos garantiza recibir todos los números hasta el final de la colección, facilitándole al cliente la opción de suscripción a través del quiosco. Este sistema es un logro importante, al que todavía no se han sumado todas las editoriales. RBA y Salvat, dos de las más importantes, parece que no acaban de decidirse a implantarlo y prefieren la suscripción directa del cliente sin pasar por el punto de venta.



**LOS MEJORES PRECIOS**

**Para Asociados**

**CD y DVD Verbatim**

Tarrina 25 CD: 4,50 €

Tarrina 25 DVD: 7,00 €

**645 948039**