

## **CARTA ABIERTA AL PRESIDENTE EN FUNCIONES DE LA ASOCIACION DE ESTANQUEROS DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS**

Estimado Presidente en funciones:

No puedo más que manifestarte la inmensa alegría que me produce que hayas decidido dignarte a contestar.

La verdad es que, tras la conversación telefónica que mantuvimos, no lo esperaba. Me alegro de que hayas rescatado de la papelera tanto la carta como el burofax que algunos asociados te enviamos. También de que hayas reconsiderado la actitud de no aceptar presiones de nadie. Porque no eran presiones, era lisa y llanamente, ejercer los derechos que nos confieren los estatutos de la Asociación a la que pertenecemos.

Al final no era tan difícil, ¿verdad? Se explican las decisiones que se toman, acertadas o no y cada cual se muestra de acuerdo o no con ellas. Dar la callada por respuesta nunca es la solución, más bien agrava el problema. Y el problema no era ya el sentido del voto en una propuesta concreta en una MAP, el problema ya era por qué no se explicaba.

He leído varias veces la circular 37, probablemente para poder entenderla, ya que para mi desgracia debo pertenecer al colectivo de, y cito textualmente, “otros estanqueros, más ruidosos pero menos sabios” y digo que no la entiendo porque entre los deberes del presidente de la Asociación que figuran en los Estatutos no figura el de expedir certificados de sapiencia ni tampoco el de calificar a los asociados en función del nivel de ruido que emiten. Más bien al contrario, el art. 2.2 cita como deber del presidente el de velar por el prestigio y buen nombre de los asociados.

Este último detalle debe de habersele pasado por alto al “selecto grupo de estanqueros que voluntaria y libremente decidieron acercarse e integrarse como Asesores de la Junta Directiva” del que no dudo que sean selectos y sobre todo muy listos, ya que han sabido ejercer un derecho que no encuentro reflejado en los estatutos y acceder a un cargo que tampoco figura en los mismos. Si es cierto que es facultad de la presidencia la creación de otros cargos, pero tal y como rezan textualmente los citados estatutos (“El Presidente, podrá crear otros cargos, a desempeñar áreas concretas de responsabilidad, que las circunstancias demanden.”) no veo la posibilidad de esa integración por “acercamiento” por muy libre y voluntaria que sea.

Tal vez la clave resida en el adjetivo “selecto” es decir elegido o seleccionado, pero pecarían de inmodestia y falta de humildad si se eligieran a ellos mismos, lo cual me hace pensar, para no contradecir tus afirmaciones, que de hecho si han sido elegidos, lo cual desmiente implícitamente tu afirmación acerca de su decisión libre y voluntaria de acercarse e integrarse. Faltaría, no obstante, las áreas concretas de responsabilidad a desempeñar y lo que considero más importante saber la composición del selecto grupo, ya que de lo contrario estaríamos ante la figura de algo muy parecido al tristemente famoso “comité de expertos” que de todos es sabido que al final no existía, tal y como confesaron quienes se escudaban en su existencia.

Coincido plenamente contigo en que otros compañeros estanqueros “no se hayan acercado también para gobernar esta nave que al fin y a la postre es la nuestra.” Pero si te fijas he omitido lo de “mas ruidosos, pero menos sabios” quizás porque ahí estriba una de las razones de que no se involucren y me refiero al hecho cierto de que a nadie le gusta que le llamen alborotador y tonto al mismo tiempo y otra de las razones es que una nave debe ser gobernada por quien ha sido nombrado y elegido para ello, con la colaboración indispensable de sus tripulantes. Pero es misión de quién la dirige mantener a dicha tripulación motivada y sobre todo informada del rumbo que lleva. A nadie le gusta embarcarse en una nave sin rumbo o lo que sería peor, con rumbo errático. Por seguir con el símil mariner, dicha actitud solo llevaría a que nadie remara o en el peor de los escenarios desembocaría en un motín. Y si los tripulantes tienen racionada la comida y el agua y se avista una isla en la que desembarcar para intentar avituallarse, es más necesario que nunca explicar la decisión de pasar de largo, no creas que basta con decir que puede estar habitada por caníbales.

Las decisiones que, y más aun las que parecen ir contra la lógica y el sentir general, se toman sin debate previo, lo normal es que no sean bien recibidas. Hace falta en esos casos un ejercicio de comunicación y transparencia máximas. Coincidirás conmigo que éste no ha sido el caso.

Más de cuatro semanas haciendo oídos sordos a una petición legítima de información, recurriendo a su petición por burofax y con la advertencia de inicio de acciones legales, no ya por el contenido de la respuesta (que seguía sin existir) sino por el hecho de no responder y una conversación telefónica de buena voluntad como último intento para que se respondiera parece que al final han dado sus frutos.

Aunque no sé por qué dichos frutos me parecen foráneos, me malicio que son de madroño, árbol presente en el escudo de la capital del Reino. Tienen sabores y olores muy parecidos. Y tienen algo de amargor del tipo **“No podemos sostenernos eternamente de la venta de un producto que pierde terreno año a año. Debemos de romper de una vez ---el que no lo esté haciendo ya --- esa dependencia y pasar a ofertar otros productos, otros servicios también a los no fumadores “**

Dicho en otras palabras: Debemos rendirnos.

No defender lo que nos diferencia de otros comercios es, como poco, temerario. Podemos llegar a perder nuestra identidad. Es un gran riesgo. No dudo que a todos nos interesa la venta cruzada para aprovechar al cliente fumador que visita nuestros establecimientos, pero con la cabeza fría. Eso pasa, por ejemplo, por luchar por la exclusividad de los productos que contengan nicotina e influir para que se legisle en ese sentido, ya que argumentos no nos sobrarían. Pasa por buscar servicios que remuneren de verdad el tiempo y el espacio que les dediquemos y no conformarnos con limosnas de 30 céntimos por operación. Cuando los estancos eran rentables, ¿te acuerdas?, no nos “diversificábamos” hasta el punto de parecer un todo a cien pero con tabaco.

**“A los estanqueros no los va a rescatar nadie salvo los propios estanqueros.”** La verdad, aún estando de acuerdo con dicha afirmación, se me hace difícil de creer. Difícil al ver la

situación actual del panorama asociativo del sector. Y eso me lleva a pensar en los motivos por los que no se asocian los compañeros. Me vienen a la cabeza unos cuantos, pero el principal puede ser que no perciben utilidad alguna. Y si no se percibe la utilidad de estar asociado esto sólo puede deberse a dos motivos: uno, que no existe tal utilidad o dos, que no se comunican adecuadamente los logros conseguidos. En el primero de los casos se constataría que no se lucha como se debería por el colectivo y en el segundo de los casos estaríamos otra vez en el origen de esta carta: la total y absoluta falta de comunicación, lo cual es una gran paradoja en una sociedad hipercomunicada. Pero la realidad es tozuda y vemos que se sigue editando una revista en papel y que casi la mitad de sus páginas las paga la principal compañía de distribución de tabaco del país y otra parte muy importante los principales fabricantes, lo cual nos lleva a dudar de la independencia para luchar por objetivos que a veces son contrapuestos.

Desde ese punto de partida difícilmente se les puede exigir a los fabricantes que dejen de usar al colectivo como conejillos de indias y como financiadores de sus guerras por cuotas de mercado, que con lanzamientos absurdos, reposicionamientos agresivos y promociones que nos restan ventas de otros artículos sólo hacen que descapitalizar al estancero. ¿Sabes cuanto dinero de nuestros bolsillos se pudre en las estanterías de los estancos de España? ¿Alguna vez les habéis dicho que nuestra economía no puede seguir soportando ese ritmo de lanzamientos?

***“Tenemos que insistir, como en todas las crisis, en mejorar la gestión; ajustar los stocks a la nueva situación”*** pues ya me lo explicarás algún día, pero al ritmo que vamos tendremos más marcas que clientes. Tú, al igual que yo, eres lo que gráficamente podríamos llamar estancero viejo. Personalmente llevo realizadas unas 1.440 sacas, resultado de haber empezado muy jovencito y llevar 40 años haciéndolas. Lo que no me concedes por ***“ruidoso y menos sabio”*** concédemelo al menos por viejo según el conocido refrán. Y te puedo garantizar que con menos inversión atendía sin roturas mis ventas. Eso nos lleva al concepto económico de rotación, entendido como la cantidad de veces que el stock medio se vende en un determinado período y que se calcula dividiendo la cifra de ventas del período entre el valor del stock. Si sube el stock medio a igualdad de ventas baja la rotación y si encima bajan las ventas la rotación baja aún más. Nadie me discutirá que cada año que pasa tenemos más stock medio si queremos atender bien a nuestros clientes debido a la excesiva variedad de marcas y tú mismo nos ilustras con la bajada de ventas ***“Nuestra situación es difícil pero no precaria; hasta el 31 de Agosto nuestras ventas habían caído un 3.15% con respecto al año 2019.”*** ¿Por qué incido tanto en la rotación? Por una razón muy sencilla: es uno de los dos factores de la ecuación de la rentabilidad bruta de un negocio:  $\text{Rentabilidad bruta} = \text{Margen} \times \text{Rotación}$

La rentabilidad neta ya tiene en cuenta los gastos de explotación y en eso no me tengo que parar a explicarte que son mayores cada año: cobros con tarjeta, primas de seguro, canon, informática e internet, etc. etc.

¿Qué nos queda por intentar? Subir el margen. Pero ete aquí que se desencadenan sobre el colectivo toda suerte de calamidades si lo proponemos. Doy por reproducidas aquí la variedad de consecuencias, alguna de ellas contradictorias ***“correríamos el riesgo***

***de que se retocase el cálculo del margen que ahora es sobre el PVP de tal manera que cualquier subida de impuestos aumentaría nuestra recaudación y también, cualquier subida por parte del fabricante también nos beneficiaría*** y otras meramente infundadas tal como ***“¿Qué pasaría si por abrir este cajón de la subida del margen se cambiase la fórmula del cálculo del mismo?”*** Pues que sería totalmente ilegal, como te podrá asegurar cualquier estudiante de 3º de Derecho (ese año se estudia Derecho Administrativo) ya que alguna ventaja debía tener ser concesionario administrativo y una de ellas es que la Administración no puede cambiar las condiciones de contenido económico al concesionario sin indemnizarle por ello. Esa es la razón fundamental por la que hoy en día algunos tenemos concesiones vitalicias al ser anteriores a la posibilidad de traspaso por duración de 25 años y es también la razón por la que otros compañeros no pagan canon. Además, existe otra razón que ya no es jurídica, sino de sentido común, que es la anunciada subasta de nuevas concesiones. Es evidente que si rebajaran el premio o el margen o como lo quieras llamar harían menos atractivo el negocio a los posibles postores y penalizarían a la baja el importe de la subasta.

***“Para el próximo ejercicio los técnicos de la dirección general de impuestos especiales y los de la subsecretaría de Hacienda van a aconsejar no tocar los impuestos especiales del tabaco; asimismo las casas tabaqueras están proponiendo subidas muy ajustadas porque el estado de nuestra economía no admite mayor presión. Otra cosa es que luego los políticos, basándose en criterios sanitarios suban los impuestos para atajar el consumo; pero esa es ya otra historia.”***

Pues tienes razón en todo. Por un lado los técnicos no lo aconsejan, los fabricantes no lo desean, de hecho están bajando el precio unitario por cigarrillo en las nuevas presentaciones “maxi-pack” o formato ahorro e incluso hacen labor de “lobby” como la reciente publicación por Rocío Ingelmo del estudio sobre fiscalidad y elasticidad-precio del tabaco en España, velando obviamente por los intereses de Altadis, pero ya verás como los políticos al final suben los impuestos.

Conclusión: que los precios subirán tarde o temprano y nuestro margen no.

En pocas palabras: derrotados por nosotros mismos.

Una reflexión final, mi estimado Presidente. Las redes sociales de las que parece que abominas. ¡¡Ah!! Las redes sociales, causa de todos los males: ***“Y no perder el tiempo cotilleando en las redes sociales, trabajando un poco más, también ayudaría.”*** Vuelvo a consultar los estatutos que nos rigen como Asociación y no encuentro entre las funciones de la Presidencia ni entre las de la junta directiva ninguna que haga referencia a la guiar a los asociados en el uso de su tiempo, ni a la de advertirles de las virtudes del trabajo y los peligros de la vagancia. Considero esas advertencias más propias de un psicólogo o de un director espiritual, que cada cual elija el que prefiera, si es que considera que lo necesita.

Pero te confieso una cosa: gracias a esas redes sociales, o por desgracia, conocemos otras versiones de lo ocurrido en la MAP en la que se debatió el asunto estrella. Y varias son coincidentes y no se compadecen con la que se nos informa en la circular:

***“Un punto sobre el que casi ha habido unanimidad en la MAP ha sido el rechazar una posible modificación del margen comercial situado en el 8.5% del PVP; si bien en los debates hubo unanimidad en los planteamientos, posteriormente en las votaciones cinco provincias votaron a favor, siete se abstuvieron y TODAS las demás rechazaron de plano el modificar el margen actual.”***

La casi unanimidad no existe. La unanimidad es como el embarazo, no se puede estar casi embarazado. Y el corrector ortográfico ha debido de jugarte una mala pasada, ya que se subraya que hubo unanimidad en los debates, pero luego DOCE provincias no apoyaron el rechazo. Bueno, el corrector también me ha jugado una mala pasada a mí que me ha puesto el doce en mayúsculas igual que a ti te ha puesto el TODAS.

Sabemos lo que ha pasado por las redes sociales, ya que otras asociaciones provinciales no dudaron en informar a sus socios de lo acontecido, con transparencia e inmediatez, ya que el asunto no fue pacífico en ninguna de ellas. Cada una defendiendo la postura que había adoptado. Con normalidad, con debate, como tiene que ser. Usando las redes en estos tiempos difíciles como herramienta de proximidad hacia sus asociados y para conocer de primera mano sus opiniones.

Y, perdona el atrevimiento, pero yo también estoy usándolas para hacerte llegar esta carta abierta, sin esconderme ni yo ni mis opiniones, porque necesitamos comunicarnos todos más y aprender unos de otros y en definitiva cumplir con el objetivo de la AEPA : la gestión, defensa y representación de los intereses profesionales de los Estanqueros asociados del Principado de Asturias, en cuanto se relaciona con su actividad.