

Según el artículo " ¿ DESAPARECERAN LOS PVR? " publicado en Infoestancos , parece que cada vez hay más estancieros que estarían interesados en que desapareciera el segundo canal . O dicho de otra manera, parece que cada vez hay más estancieros que deberían acudir a la unidad de cuidados intensivos por quemaduras o plantearse un cambio de negocio. En general suelen ser estancieros que no quieren ofrecer el servicio de gestión delegada a los PVR por diversos motivos: bien porque no tienen personal suficiente para dar el servicio, o bien porque se han acomodado. Todavía existen compañeros que viven anclados en la mentalidad del pasado , donde vender tabaco era un gran negocio y sin excesivo esfuerzo.

Cada uno gestiona su negocio como mejor le conviene. Es una decisión muy personal y respetable, pero también se debería respetar a aquellos estancieros que SI quieren ofrecer el servicio de gestión delegada, que están dispuestos a trabajar más y mojarse los días de lluvia. Estos no dejarán pasar la oportunidad que les brindan aquellos que piden la desaparición del segundo canal.

No se debería estar pensando en la forma de estrujar la Ley del tabaco y/o en proponer cambios en la misma, para beneficiar a aquellos que menos quieren trabajar. Más bien debería ser al contrario. La mejor manera de proteger la red de expendedurías y su exclusiva en la venta de tabaco, es demostrando la utilidad de sus gestores. Por el contrario si nuestra labor se reduce a refugiarnos detrás de un mostrador, será cuestión de tiempo que seamos sustituidos por la tecnología.

Si analizamos en profundidad la oportunidad que nos ofrece la gestión delegada, podemos llegar a la conclusión que vender tabaco a través de los PVR es más rentable que vender tabaco en el mostrador.

1º.- Un PVR te facilita gratuitamente un espacio que es suyo para que coloques una máquina que es de tu propiedad (ésta es la tendencia del mercado) . Es decir, el coste de alquiler del espacio para el estancero es cero. En cambio, el coste de alquiler del local donde tenemos ubicado el mostrador tiene un coste importante. Éste varía según la ciudad, la zona y los metros, que difícilmente será inferior a 500€/mes en el mejor de los casos. Es conocido por todos que en ciudades importantes como Barcelona, los estancieros ubicados en zonas céntricas llegan a pagar 3000€ al mes, e incluso cifras superiores.

2º.- Un PVR asumirá siempre el coste de suministro eléctrico de tu máquina de tabaco. En cambio el consumo eléctrico del estanco tendrá que ser asumido íntegramente por el estancero. (el coste aproximado de luz es de 60€ / mes y cada año sube)

3º en cuanto al capítulo del personal, la venta en el mostrador requiere al menos una persona fija y en cambio la venta en el PVR se realiza a través de una máquina. El coste de personal técnico del segundo canal siempre será inferior al coste de personal de mostrador. Además con la llegada de la telemetría y un coste de 5 € mensual por máquina, la gestión es mucho más eficiente reduciendo el coste de personal un 50%. Ahora ya no es necesario dos viajes por máquina. En el mismo viaje cargas y recaudas. El precio se calcula automáticamente y si el sistema de telemetría está integrado a tu terminal de venta, el albarán se crea también automáticamente.

4º Evidentemente la venta en el segundo canal tiene el coste de amortización de las máquinas y su mantenimiento, pero también el estanco tiene una inversión inicial que hay

que amortizar. Una reforma media de un estanco nuevo puede costar aproximadamente unos 40.000€. Con esta misma inversión puedes adquirir aproximadamente 15 máquinas nuevas con billeteo ó 25 de segunda mano.

Disponer de un parque de máquinas vendiendo tabaco en diversos PVR permite ampliar tu zona de influencia y captar clientes que posiblemente no acudirían al estanco. Además cuando el estanco está cerrado, las máquinas siguen vendiendo tabaco para tu estanco.

La venta de tabaco a través de PVR representa una fuente de ingresos importante para aquellas poblaciones o barrios con baja densidad de estancos. Si no existiera la posibilidad de vender tabaco a través de los PVR existirían zonas desabastecidas y sin oferta legal de tabaco. Se darían las condiciones óptimas para el desarrollo del contrabando y el coste de oportunidad que representa para nuestros negocios aumentaría.

Además la rentabilidad de nuestro negocio para una mismo volumen de venta de tabaco disminuiría. Al no existir la venta de los PVR, los clientes tendrían que acudir a los estancos, por lo que la cantidad de personas a atender en el mostrador aumentaría significativamente. En muchos de los casos esto supondría aumentar la plantilla de personal y en algunos casos aumentar la capacidad de los locales. Muchos estancos ahora ubicados en calles secundarias con alquileres más bajos se verían obligados a realizar cambios de emplazamientos a vías con mayor tránsito. Todo esto generaría un aumento de costes y disminución de rentabilidad.

El envejecimiento del parque de máquinas no es algo que debería preocuparnos excesivamente a los estancos, ya que una máquina no deja de ser hierro y componentes. Los componentes se mantienen o cambian cuando se estropean, mientras que el hierro es hierro. Es decir, una máquina si la cuidas tienes máquina para años.

Un PVR que venda poco tabaco no querrá quitar la máquina mientras el estancos mantenga el servicio. El estancos la quitará si no le interesa mantenerla. E incluso llegado este caso, la renuncia de un estancos genera una oportunidad para otro estancos con menor ambición, más necesidad o menores costes y más competitivo.

La tendencia es que el PVR prefiere el suministro de tabaco en la modalidad de gestión delegada, ya que le permite mantener el servicio con la misma eficacia (sigue ganando 15 céntimos por cajetilla) y mejora su eficiencia (menos trabajo al no tener que gestionar la máquina). Para el estancos es más trabajo que años atrás, pero sigue siendo una buena forma de vender tabaco y con mayor rentabilidad que en el mostrador.

Tu decides, pero pretender eliminar esta parte del negocio es, a nuestra opinión, una mala idea.

Cris&Rafa

exp 333- Barcelona

