

## PRESENTACION ANVP

Buenos días a todos:

señor alcalde de Móstoles, D. Esteban Parro,

Representantes políticos

Lorenzo Amor, Presidente de ATA,

Distribuidores, editores

Colegas de muchos lugares de España que os habeis desplazado para estar aquí, de Galicia, Barcelona, Valencia, Zaragoza, Pamplona, Alicante, Tarragona, Valladolid, etc, de Madrid  
compañeros del Corredor del Henares, de Fuenlabrada y como no los de Móstoles.

La presencia también de la portavoz del grupo de Izquierda Unida de Móstoles es para nosotros un motivo de satisfacción.

Mis primeras palabras de agradecimiento quiero que sean para el Ayuntamiento de Móstoles, en la persona de su alcalde, por permitirnos hacer este acto en este bello marco. Es una muestra más de la sensibilidad de este Ayuntamiento con los pequeños comerciantes en general y con los vendedores de prensa en particular. No es momento de enumerar las medidas de apoyo hacia nuestro colectivo de este Ayto pero sí debo destacar que la colaboración a través de la Concejalía de Economía es satisfactoria y que la cesión de uso de una oficina en el edificio de Participación Ciudadana a la Asociación de Vendedores de Prensa de Móstoles, ha hecho posible que podamos prestar mejor servicio a los socios y ha contribuido de forma decisiva para que podamos asumir el reto de dirigir esta nueva Agrupación Nacional de Vendedores de Prensa que hoy presentamos, y que tiene su sede en Móstoles.

Antes de hacer la presentación de ANVP me gustaría hacer una breve descripción de la situación que estamos viviendo desde la óptica de los vendedores de prensa. A nadie se le escapa la situación difícil que atraviesa la venta de publicaciones periódicas. A la bajada de las ventas motivadas por la caída del consumo se une en nuestro caso la crisis estructural por los cambios de hábitos de los lectores que cada vez tienen más fácil el acceso a la información gratuita y por lo tanto cada vez hay menos lectores dispuestos a

pagar por recibir información. Según el libro blanco de la prensa Diaria de la Asociación de Editores de España (AEDE), las ventas de periódicos en quioscos han pasado en diez años de 3.269.651 a 2.585.950, esto es una caída del 20,9 %.

Además de la prensa gratuita, y los periódicos digitales, a nuestro juicio creemos que también ha contribuido la equivocada política comercial aplicada por los editores de prensa de fomentar las suscripciones colectivas y la venta en bloque. Y esto es así porque según el citado libro blanco **de la Prensa Diaria** el descenso total de la difusión ha sido de “sólo “un 5,6 %. Y claro si el descenso total ha sido de un 5,6 % y en el mismo periodo el descenso de la venta al número, es decir de la venta en quioscos es de casi el 21 % esto sólo se explica porque las suscripciones individuales se han incrementado un 37,4 %, las suscripciones colectivas un 68,6 % y la venta en bloque un 71.30 %. Es decir las campañas de suscripción que los editores realizan, lo que consiguen, según estos datos y según nuestra experiencia diaria, es que en la mayoría de los casos el lector que se suscribe es el lector que deja de comprar en el quiosco y en menor medida es un lector nuevo. Y que el dejar periódicos para que los lectores los cojan gratis en hoteles, hospitales y todo tipo de establecimientos etc lo que produce son menores ventas en nuestros puntos de venta y devaluar un producto que por otra parte está sufriendo una dura competencia con las cabeceras digitales y la prensa gratuita.

Si nos vamos a los datos de las revistas tampoco en este caso son alentadores. Según el **Estudio del perfil del sector de la distribución de libros y publicaciones periódicas**, realizado por FANDE, cuyo presidente, D. Carlos Simó, está presente y le damos las gracias por ello, de los 1.613 millones de euros que se facturaron en 2005 en publicaciones distribuidas a nuestros puntos de venta, se ha pasado a 1.049.63 millones en 2009, es decir estamos hablando de un descenso de la facturación de casi un 35 % en 5 años.

Si pasamos a los datos de puntos de venta tampoco son halagüeños, en 12 años hasta 2008 se habían perdido 8000 puntos de venta, es decir de 32000 pasaron a 24000. En 2009 un 10,1 %, es decir, se perdieron más de 2000

puntos de venta de prensa y todavía no tenemos los datos de 2010 pero no son nada esperanzadores.

Pero ante esta situación ¿Qué podemos hacer? ¿Estamos abocados a la desaparición?

En ANVP pensamos que no, que con esfuerzo, con valentía, con imaginación y con la ayuda de las instituciones públicas que tenemos que saber pedir y administrar, podemos salir adelante.

En ANVP pensamos que no podemos quedarnos parados esperando no se qué del cielo, que nadie nos va a sacar las castañas del fuego, que debemos ser nosotros, los vendedores de prensa los que debemos tomar el toro por los cuernos y buscar alternativas viables a nuestra actividad.

Y esas alternativas pasan por encontrar nuevas líneas de negocio. La AVPPM de Madrid, ya hace tiempo que inició ese camino y ha puesto en marcha varias iniciativas que van en la buena dirección. Programa informático de gestión propio, Sistema de Pago Centralizado, Central de Compras, Ventas por Internet, Wifi en los quioscos.

Ese es el camino. Ya hemos mantenido alguna reunión con el presidente de la AVPPM y espero que seamos capaces de encontrar vías de colaboración.

Pero también hacía referencia antes a que necesitamos ayuda de las Administraciones Públicas y a ello me voy a referir a continuación.

En primer lugar lo que vamos a plantear a la Administración Central es que se ajuste la tributación a la realidad actual. Antes daba cifras de descenso de ventas, cierre de puntos de venta y sin embargo la tributación por módulos que es el sistema que utilizan muchos vendedores de prensa y que coincide además con los de menos ingresos, se ha reducido sólo un 5 %.

En ANVP, creemos imprescindible que en esta situación y hasta tanto las nuevas líneas de negocio se consoliden, es necesario que la fiscalidad se adapte a nuestra situación real. Por eso nuestras demandas a la Administración Central pasan por:

1º. Una reducción del módulo que se aplica a nuestra actividad del 25 %

2º. Que se aplique el IVA CERO PARA LA PRENSA ESCRITA, tal como sucede ya en Dinamarca, lo que repercutiría en un aumento de nuestro margen comercial.

3º Que se reduzca al 2 % el recargo de equivalencia para las promociones con márgenes inferiores al 20 % de comisión.

4º Que la futura ley de los Contratos de distribución que prepara el Ministerio de Industria y Comercio y que se ha comprometido a iniciar en tres meses su tramitación, no se olvide una vez más de nuestro colectivo, después del detallado informe que sobre nuestro sector elaboró el Gobierno.

Nuestras demandas de regular el sector y de establecer unas normas justas y equilibradas siempre han chocado con la negativa de los Distribuidores a la misma, diciendo que no es necesaria.

Nosotros entendemos que sí es necesaria y que debe ser consensuada.

Quiero aprovechar la ocasión, dado que está presente el presidente de FANDE (La Federación Nacional de Asociaciones de Distribuidores), para decirle que queremos sentarnos a dialogar, de un lado las Asociaciones de distribuidores y de otro las Organizaciones de Vendedores de Prensa más representativas y debemos tratar de llegar a ese consenso.

ANVP va a trabajar por conseguir un marco justo y equilibrado en las relaciones con editores y distribuidores del que carecemos en estos momentos. Pero pedimos al Ministerio de Industria y Comercio que si no llegamos al consenso, sea valiente y que incluya en esa ley de los Contratos de Distribución Comercial las disposiciones necesarias para que se establezca ese marco justo en las relaciones con los distribuidores y editores a que me refería antes.

Hace unos días leíamos en la prensa el conflicto que había surgido entre los fabricantes de coches y los concesionarios por una enmienda que se había introducido en la ley de economía sostenible que obligaba a los fabricantes a recomprar los coches que no se vendieran en un plazo determinado. Los fabricantes pusieron el grito en el cielo, protestando por esa enmienda que

consideraban muy perjudicial a sus intereses pero al cabo de unos días, tras varias reuniones, fabricantes y concesionarios anunciaron que habían llegado a un acuerdo y pactaron una enmienda que daba satisfacción a todos. Pues le diremos al señor Ministro de Industria y Comercio que a lo mejor eso es lo que hay que hacer, en nuestro caso.

Como podeis apreciar, los objetivos que nos hemos marcado de entrada, son ambiciosos y no son fáciles de conseguir. Es más, nosotros sólo sería casi imposible. Por eso en ANVP hemos tenido claro que debemos integrarnos en una Organización que nos represente y que defienda los intereses de los autónomos.

Hace no demasiados años en España los autónomos no éramos visibles, parecía que no existíamos. En los últimos años, sin embargo se ha producido un cambio de mentalidad, nunca se había hablado tanto de los autónomos, de los problemas, de las soluciones. Cada vez que se anuncia alguna medida de apoyo para empresas o trabajadores por cuenta ajena, surge una voz que recuerda que también los autónomos existimos y merecemos la atención y el respeto de nuestros gobernantes y de la sociedad en general.

El Estatuto del Trabajador Autónomo, la Prestación por el Cese de la Actividad eran impensables hace unos pocos años. Hoy son una realidad. Y se ha conseguido porque hay Organizaciones de Autónomos que están trabajando duramente por defender nuestros derechos y conseguir mejoras. Y dentro de las Organizaciones de Autónomos ATA se destaca siempre por su presencia continua en todos los foros donde se hable de autónomos, por su mensaje claro y valiente y por su actitud independiente. Muchas de las Asociaciones de ANVP ya están integradas en ATA en sus respectivas Comunidades Autónomas y por tanto conocen su trabajo y por todo esto la Asamblea de ANVP, acordó solicitar el ingreso de ANVP en ATA.

Hemos querido significar la importancia que para nosotros tiene integrarnos en ATA y por eso una de las primeras decisiones que hemos tomado ha sido la firma del acuerdo de integración en ATA..

De ATA esperamos que nos ayude con su experiencia en la consecución de los objetivos a que hacía referencia anteriormente, y le ofrecemos también nuestra colaboración.

Agradecemos a Lorenzo Amor, presidente de ATA, que se haya desplazado a Móstoles, igual que a todos vosotros, y confío en que los frutos de este acuerdo sean beneficiosos para las dos Organizaciones.

Para terminar permitanme que les presente a la JUNTA DIRECTIVA de ANVP. En primer lugar desde Santiago de Compostela, un veterano vendedor siempre dispuesto a echar una mano, con una amplia experiencia asociativa, XAQUIN MATO.

Desde Madrid, el más joven pero con muchas ganas de aprender y trabajar, Tomás Carrascosa.

Desde Tarragona, otro veterano, curtido en mil batallas, JULIO DUEÑAS. Sólo añadir, y termino, que de lo que seamos capaces de hacer coordinadamente dependerá nuestro futuro.

**EL FUTURO ESTA EN NUESTRAS MANOS**

Muchas gracias.