

## Juanjo González

C/ Arturo Soria, 2



Este mes, la elección del compañero no es al azar: Juanjo además de un vendedor veterano es el asesor informático de la Asociación. El será quien nos explique desde el punto de vista doble, de usuario y uno de los creadores del Q-Red, el nuevo programa informático para la gestión de puntos de venta de prensa y revistas.

- Eres vendedor de prensa desde hace 28 años, has conocido los inicios de la Asociación, en la calle San Bernardo, no eres nuevo en la profesión, pero ¿siempre te gustó la informática?

- Sí, siempre. De hecho fui quien metió a la Asociación el primer ordenador, una Olivetti, para llevar la contabilidad hace muchos años. Pero antes de ser vendedor, estuve en lo que se llamaba entonces "los oficios". Hice la rama eléctrica y luego me pasé a la informática por afición. Digamos que yo era de los que de pequeño, desarmaba los juguetes en cuanto caían en mis manos. (RIE)

- ¿Por qué se plantea la Asociación desarrollar un programa informático?

- El Q-Red surge porque el desarrollo del trabajo en un quiosco al final tiene tantos elementos que necesita

tener algún tipo de control y para ello se aplica la informática. Hasta ahora ha habido un montón de programas, pero ninguno definitivo. Si un cine para despachar 80 entradas cuenta con un sistema informático, imaginemos en un quiosco, que tiene cuatro mil etiquetas, si es o no necesario. Además con las peculiaridades de este negocio, que no son siempre los mismos productos, vienen nuevos, otros evolucionan. Lo que importa del Q-Red es que es evolutivo, porque al final si un programa informático no puede evolucionar, es muy limitado. Por eso hemos creado un nuevo programa para la Asociación y para los asociados, que va a crecer, porque no se queda solo en una aplicación informática, el Q-Red es la raíz de otros elementos que luego se irán sumando. Pensemos que se puede utilizar el ordenador para otro tipo de cosas, como vender entradas.

- *Estamos hablando de comercio electrónico a través de los quioscos.*

- De eso y de muchas cosas, pero para ello la Asociación necesita tener un asentamiento y una base en nuestra gestión local. Y nuestra gestión local va a ser el propio trabajo, y de ello dependerán el resto de las cosas.

- *¿Crees que el vendedor será receptivo a esta nueva etapa que se abre?*

- El vendedor que es un profesional, que disfruta con su profesión, acaba por adaptarse a la tecnología, porque al final la tecnología ayuda. El problema es que los comienzos son duros, la informática puede ser difícil de entender al principio, pero eso pasa con todo en la vida. Sin embargo, una vez que te has acostumbrado, es mucho más sencillo y cuando dominas tu gestión local, después viene todo lo demás. Y si tienes ganas de aprender, más fácil resulta. Lógicamente ahora habrá un periodo de transición al pasar de los antiguos programas al Q-Red, pero eso ha ocurrido siempre que hemos cambiado de programa informático. Todo tiene sus tiempos y sus plazos de adaptación.

- *Aparte de ser un programa evolutivo, ¿cuáles son sus ventajas?*

- Con el Q-Red hemos intentado adaptarnos mucho más a la forma de trabajo que tiene el quiosco, eso es algo que los anteriores programas no habían logrado del todo. Estamos trabajando en el albarán on-line, lo cual significa una transmisión directa del albarán al distribuidor y que éste envíe sus facturas también on-line. Permitiría cotejar nuestras facturas con las suyas, porque dicho de otro modo, en el momento en el que hablemos el mismo idioma podremos intercambiar nuestros ficheros. Solamente eso sería un avance enorme, por eso es una de las partes más complicadas de desarrollar.

- *Aparte de ese, ¿se van a seguir incorporando otros avances al Q-Red?*

- Normalmente todos los sistemas tienen un periodo de adaptación, y con el Q-Red no va a ser diferente. Supongo que se tardará un par de meses hasta que esté

totalmente perfeccionado, porque poco a poco vas mejorando cosas según lo vas viendo y a medida que hablas con más gente. Otra novedad es que intentaremos generar un foro, vamos a hacer todo lo posible por modernizar el sistema, comparado con los programas que hemos tenido hasta ahora.

- *¿Cómo definirías al Q-Red?*

- Un programa moderno y que constantemente va a estar en evolución. Tendrá que evolucionar de la misma forma que lo hará la profesión.

- *¿Qué conocimientos de informática se deben tener para usarlo?*

- Los mismos que todos los programas de informática, unos conocimientos básicos, pero su uso es sencillo.

- *¿Habrá algún tipo de cursillos para los vendedores, desde la Asociación?*

- Seguramente. Está previsto que se dé algún tipo de formación, pero aún queda por definir cómo se va a hacer, porque en ese tipo de acciones hay que valorar cómo se financian, pero está claro que esa es la intención de la Asociación. El que pase de un programa anterior al nuestro le será más fácil porque ya conoce el entorno informático, el problema es que hay compañeros que tienen miedo a las cosas nuevas y tampoco les vas a obligar a comprar un ordenador.

- *¿Qué les dirías a esos vendedores más tradicionales, que todavía no utilizan un ordenador?*

- Sobre todo que como profesional hay que adaptarse a los nuevos tiempos y te podrá costar más o menos, pero al final en los negocios hay que hacer inversiones, y no solo se trata de invertir en el mueble, sino en otras cosas. Con la informática la gente es reacia al principio, todo el mundo quiere seguir con el cuadernito de las devoluciones, pero lo que está claro es que se ha demostrado que la tecnología sirve. El que no quiera, es su elección, pero es indiscutible que la informática ayuda. Por eso es bueno dialogar con ellos, explicarles su utilidad, lo que se puede hacer con esa herramienta. Claro que la informática al principio es difícil, te cuesta entender las cosas y por supuesto que puedes llevar un quiosco con bolígrafo y papel, pero

no son comparables las oportunidades que te abre la informática y el tiempo que te ahorra. Te ahorra tiempo que al principio no es real, porque los primeros meses hasta que te habitúas al ordenador es una locura y pierdes tiempo, todo te parece un mundo. Pero parece que la gente no se acuerda cómo eran las cosas cuando se metió en un quiosco de prensa, y hacías mal las devoluciones, o te liabas con los albaranes. Todo cuesta al principio, pero si eres un profesional te tienes que adaptar. Por supuesto que habrá que hacer cursos de formación o seminarios... para eso está la Asociación. Puedo entender a un vendedor que lleva cinco meses en el quiosco y no sabe por dónde van las cosas. Una persona que lleva un par de años, ya tiene que saber en qué profesión se ha metido y si no evoluciona, es porque no quiere.

- *¿Qué ha evolucionado en la profesión, que no te guste demasiado?*

- Me parece una pena que se esté perdiendo el trato tan bonito que tenías con el cliente; lo hay, pero ya no es lo mismo porque independientemente de que el sistema de clientes ha cambiado, nuestra forma de trabajo nos deja poco tiempo, porque si tienes que estar cotejando albaranes, colocando el género, repasando facturas, haciendo devoluciones y las reclamaciones... pues difícil es. Y eso que muchos tenemos ordenador, pero la dedicación que exige un quiosco es tremenda.

- *¿Por qué, cuál crees que son los mayores problemas actualmente, para los quioscos?*

- El mayor problema siempre es el mismo, es el trato con la distribuidora. Primero, que no te hace un reparto en condiciones. Ya sé que la distribución está muy mal en Madrid, pero también lo está para otros sectores, como el farmacéutico y las farmacias tienen un reparto diario de reposición. No pido una reposición diaria, pero es que a nosotros no nos hacen ni siquiera reposición, porque como los distribuidores no hacen estockaje, cuando hay algún producto que se vende, no te lo sirven. Las distribuidoras se han acomodado en su sistema de trabajo antiguo, que es lo más cómodo que pueda haber.

- *¿Y en ese tipo de cosas no puede hacer nada la Asociación?*

- Ese no es el problema, la Asociación logra unas mejoras pero en cuanto te descuidas, vuelven a lo mismo. Ese es el problema, la guerra diaria. A mí lo que más me molestan son las pequeñas cosas, el día a día. La forma que tienen de trabajar las distribuidoras, que se resume en "tú paga y luego reclamas, que por el camino algo se queda".

- *¿Qué te parece abrir vías nuevas de negocio para los quioscos?*

- Creo que lo lógico es que la Asociación tenga una evolución y que le dé alternativas a sus asociados. De hecho la AVPPM siempre está buscando alternativas, continuamente. Unas veces cuajan y otras no, pero también cada vendedor somos un mundo.

- *¿Por qué no te presentas a la Junta?*

- Porque ya estoy implicado en la Asociación, apporto lo que creo que puedo aportar, que es mi tiempo y mis conocimientos de informática.

