

# Verano para la reflexión

Julio – Agosto 2022  
Estanco al día nº61



## Tiempo de incertidumbre y expectativas

El año 2022 se prometía "movido" en nuestro sector, y este primer semestre ha corroborado las expectativas.

### EN ESTA EMISIÓN

1. Tiempo de incertidumbre y expectativas
2. En qué estamos
3. Buenas prácticas
4. ¿Sabías que...?

El anteproyecto de ley del mercado de tabacos y otros productos relacionados sigue su curso legal. Una vez presentadas por esta Asociación las observaciones al mismo, seguimos trabajando para hacer llegar a los grupos políticos la situación de nuestras concesiones administrativas y los cambios legislativos que necesitamos para asegurar la continuidad del sector.

Según el último informe de ventas del mes de junio de 2022, facilitado por el Comisionado para el Mercado de Tabacos, observamos un crecimiento superior al 6% con respecto a 2021, tanto en cigarrillos como en picadura de liar. Estas cifras nos dan una pequeña dosis de esperanza en la recuperación económica.

También tenemos la publicación reciente en el BOE de la tan esperada primera convocatoria de subastas de expendedorías. En un ámbito de descenso de las ventas en la mayoría de nuestros negocios, resulta paradójico que se abran nuevas concesiones para un mercado en el que no se espera destacado crecimiento, si no todo lo contrario, un descenso económico.

Y la guinda del pastel se la podemos asignar a la noticia del nuevo sistema de cotización para los autónomos con la publicación del Real Decreto-ley 13/2022, de 26 de julio, que establece un nuevo sistema de cotización para los trabajadores por cuenta propia o autónomos, basado en los rendimientos netos. La reforma, que será efectiva en 2023, determina que en los próximos tres años se despliegue progresivamente un sistema de quince tramos determinando las bases de cotización y las cuotas en función de los rendimientos netos del autónomo, como transición al modelo definitivo de cotizaciones por ingresos reales que se producirá en un periodo máximo de nueve años.

En este momento de incertidumbre todos deberíamos hacer autocrítica. No dejamos de hacernos la siguiente pregunta "¿Por qué nadie hace nada?". En ocasiones, presuponemos demasiada incompetencia en los demás. Tal vez sea el momento de dar un paso adelante y preguntarse "¿qué podemos hacer cada uno de nosotros por el sector?".

AMETT es la asociación de todos los que formamos parte de esta gran familia y como no puede ser de otra manera cada uno de nosotros podemos aportar ideas, hacer propuestas y participar activamente en el día a día de nuestra asociación. Desde la junta directiva se agradece profundamente la implicación de los asociados y se valora enormemente la dedicación de vuestra experiencia y vuestro tiempo en aportar valor a nuestro colectivo.

Nuestro compromiso es velar por el interés de nuestros Asociados y por ende de todos los Estanqueros. Para ello nuestro objetivo es que cada vez seamos más los que participemos de este proyecto en común y conseguir tener cada día más fuerza para luchar por nuestros intereses. Desde aquí nos gustaría agradecer tu compañía en este duro, pero apasionante recorrido.

Nos vemos en nuestros Estancos.

## En qué estamos

### RESCATE DE OPERADOR ECONÓMICO

Cuando un establecimiento autorizado para la venta con recargo cambia de expendedoría de suministro, la nueva expendedoría necesita para realizar la trazabilidad los códigos de operador y de instalación del P.V.R..

En ocasiones la antigua expendedoría de suministro es la que dio de alta a ese establecimiento en la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre de forma delegada, y pese a que los códigos son del P.V.R. se niega a facilitarlos.

Estamos recibiendo muchas llamadas preguntando qué se puede hacer en estos casos. La solución es realizar lo que se denomina un "Rescate de operador económico", para lo cual debe remitirse un correo electrónico a la FNMT, a la dirección [idsuuer.spain.support@fnmt.es](mailto:idsuuer.spain.support@fnmt.es) indicando que desea realizar el rescate con los datos del titular de la autorización de venta con recargo, DNI o CIF y una dirección de correo electrónico que no se esté utilizando por ningún otro operador.

La FNMT contestará realizará el rescate y remitirá un correo con las instrucciones necesarias para completar el registro.

### SEGURO DE VIDA PARA EMPLEADOS

Según nos informa el departamento laboral de nuestra asesoría **GEINESMAD**, se ha detectado que muchos titulares de expendedorías desconocen que el artículo 57 del Convenio Colectivo de Comercio Vario por el que se rigen las relaciones laborales con nuestros empleados especifica que **Las empresas están obligadas a concertar un seguro de vida e incapacidad permanente absoluta para todo trabajo y gran invalidez para los trabajadores afectados por el presente convenio, por una cobertura mínima de 9.000 euros.**

Si necesitáis presupuesto para este o cualquier otro seguro no dudéis en llamar a la Asociación.

### OJO A LOS FRAUDES EN VERANO

En estos meses se están realizando diversos fraudes aprovechando que en los estancos tenemos empleados en sustitución. No olvidéis advertirles que no den ningún tipo de dato ni realicen ingresos de ningún tipo sin el consentimiento verificado del titular.

### REUNIONES

**LOGISTA.-** El pasado 5 de julio varios representantes de la Asociación no reunimos con Logista para tratar sobre los problemas existentes con la trazabilidad.

Durante la reunión Logista nos mostró el tríptico que van a publicar con las principales pautas para trazar e identificar los principales problemas que puedan surgir.



Por nuestra parte les solicitamos mejorar las etiquetas de los cajones con emblistados y que soliciten así mismo a los fabricantes que mejoren sus etiquetados.

Desde la Asociación también se hablará con los distintos fabricantes para intentar reducir al mínimo las posibles incidencias.

**AMAZON.-** Nos hemos reunido con Amazon Hub, quienes están interesados en trabajar con el sector.

Una de las ventajas es el volumen de entregas y devoluciones de esta empresa, lo que daría una gran número de visitas a nuestro estanco y posibilidad de ventas cruzadas. Sin embargo un importante inconveniente es la tarifa que nos abonarían por paquete, que es la mitad de lo que tenemos actualmente otras empresas como Celeritas, con la cual tenemos convenio. Van a analizar que tipo de ventaja se le podría dar al asociado de AMETT.

**AMERICAN EXPRESS.-** Hemos mantenido una reunión con esta empresa, ya que están interesados en ampliar la red de establecimientos donde se admiten sus tarjetas entre las expendedorías de Madrid.

La oferta es de activación gratuita en nuestro datafono sin costes de mantenimiento ni compromiso de permanencia. La tasa de descuento por los cobros con tarjeta AMEX es de un 0,9% estando exentos los primeros 3.000 euros anuales.

Por nuestra parte les hemos solicitado beneficios adicionales para los estanqueros, estando pendientes de contestación por parte de la empresa.

## Buenas prácticas: La venta en el estanco

Ramón Pérez

¿Podemos ejercer de vendedores en nuestro estanco? El principio de neutralidad nos obliga prácticamente a quedarnos solo en despachar y veremos que eso no tiene por que ser así, además en el estanco damos multitud de servicios y suministramos a nuestros clientes muchos artículos cuya venta se incrementa y mejora de calidad con un buen vendedor .



¿Qué es vender?

Hace muchos años, en un curso de formación el docto profesor que impartía el curso nos dio esta descripción de la venta, “persuadir al cliente de que los beneficios de nuestro producto satisfarán sus necesidades”.

Vamos a quedarnos de momento con la primera palabra, la persuasión. Atraer al cliente es el primer paso de la venta, si al cliente no le damos buena imagen se acabó la venta. Es de vital importancia el entorno (limpio, ordenado, agradable, etc.), la presencia física de la persona que atiende al cliente, la forma de hablar, la educación y el respeto con el que nos dirigimos al cliente que hace que le inspire confianza y la fiabilidad que basada en nuestros conocimientos damos al cliente.

He podido comprobar como en algunos estancos se “coloca” a un chiquillo/a que sentado detrás de la mampara y sin siquiera mirar al cliente le pregunta que quiere, cuando le contestan que un tabaco para entubar que sea suave y húmedo, ya le hemos liado, cliente perdido al 100%.

Por supuesto, que para persuadir al cliente de los beneficios que le vamos a ofrecer primero hay que escucharle, prestarle atención y conocer los beneficios y características de los productos y servicios que estamos vendiendo, introducir un nuevo producto, por ejemplo, tarjetas Nickel y aprender sobre la marcha, fracaso seguro, cliente perdido.

Lo malo de perder un cliente no es el hecho en sí de pérdida de la venta, es que alguien más preparado, más informado, en definitiva más persuasivo, nos lo habrá quitado y eso en general es para siempre, si cada día perdemos un par de ellos nos irá muy mal en el estanco y en general en la vida comercial.

No todos podemos tener una presencia imponente ni tener voz de locutor de radio, ni falta que hace, manteniendo una disciplina estricta en la excelencia para la atención al público, conociendo perfectamente nuestros productos y servicios y dejando hablar al cliente, preguntándole si es necesario para conocer perfectamente sus gustos, preferencias y necesidades seremos buenos vendedores.

**¿Y con el tabaco, qué hacemos? ¿Cómo foreamos el morlaco del principio de neutralidad?**

**Perfectamente podemos ser buenos profesionales sin necesidad de decantar al cliente por una labor u otra, cuando alguien duda está expresando una necesidad no satisfecha que podemos resolver con nuestros conocimientos profundos del producto que vendemos, en este caso el tabaco.**

**Si realmente somos unos buenos profesionales del estanco conoceremos las diferentes labores, sus características, formatos y precios, para ofrecer a nuestro cliente un abanico de posibilidades adaptadas a sus gustos y necesidades, pensemos en puros para un evento, tabaco de shisha, picaduras, sistemas de vaporizado de nicotina, etc.**



**Es necesario que formemos a nuestros empleados y nos formemos nosotros, cuanto más elevemos nuestro nivel profesional, más se elevarán nuestras ventas.**

**Os recordamos que en la Asociación se imparten regularmente cursos de formación de todo tipo, tan solo debemos reunir el aforo suficiente para la organización de cualquier curso de formación profesional de nuestro entorno comercial.**

## ¿Sabías que...?

Los estancos serán un objetivo para los ladrones, mientras este tipo de negocios existan, ya que SABEN que un estanco tendrá producto de alto valor económico y con grandes posibilidades de venta en mercado negro.

Con esta preocupación en mente, los propietarios de los estancos debemos preocuparnos especialmente por tomar las medidas necesarias para asegurar sus tiendas, además de tener el control de nuestro negocio y una visión detallada de la seguridad y control básico e imprescindible del estanco.

### MÁXIMA SEGURIDAD PARA TU ESTANCO



Tecnología  
de vanguardia

#### IMPORTANCIA DE UNA ALARMA CABLEADA

Gracias al cableado la señal llega directa a la central receptora. Desde allí, se encargan de comprobar si es correcta o no la señal y, tomar las medidas necesarias, como llamar a la policía, acudir al lugar de los hechos, etc.

#### CIRCUITO CERRADO DE TELEVISIÓN (CCTV)

El Circuito Cerrado de Televisión hace referencia al montaje de un conjunto de dispositivos que permiten el acceso privado a las imágenes de un estanco.

#### PASARELA DE VÍDEO

Este sistema, permite enlazar los sistemas de CCTV e intrusión.

Es el propio equipo el que, de forma automática, envía la secuencia de video del momento justo de la intrusión, evitando falsas alarmas y actuando de manera más rápida y eficaz ante cualquier evento.

#### BOTÓN DEL PÁNICO

La instalación del botón se efectúa en zonas estratégicas dentro del espacio protegido para comunicar a la Central Receptora de Alarmas cualquier situación de peligro con tan solo un clic.

#### MADRID

Esteban Terradas, 6, bajo 2  
28914 – Leganés (Madrid)

Nº Homologación 4169

[www.gssecurity.es](http://www.gssecurity.es)



Asociación de Madrid de Expendedores de Tabaco y Timbre

C/ Cruz del Sur, 42 1ºB \* 28007 Madrid

\* Tfnos: 91 551 18 56 –91 501 48 67 [amett@amett.org](mailto:amett@amett.org) [www.amett.org](http://www.amett.org)



amett\_asociacion